

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指期货原油期货开单 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

上班赚钱 下班理财

每月一点固定的薪水，还要买房，成家，育儿，养老
在物价步步上涨的时代，怎样才能保证衣食无忧？

刘彦斌◎著

没有高薪不用急
上班为钱工作，下班让钱为你工作
你也能拥有百万身家！



写给上班族的
理财宝典

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.cntrading.com>



上班赚钱 下班理财

刘彦斌◎著

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目(CIP)数据

上班赚钱 下班理财/刘彦斌著;—北京:中信出版社,2011.5
ISBN 978-7-5086-2758-8

I. 上… II. 刘… III. 私人投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第060663号

上班赚钱 下班理财

SHANGBAN ZHUANQIAN XIABAN LICA

著者:刘彦斌

策划推广:中信出版社(China CITIC Press)

出版发行:中信出版集团股份有限公司(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座9层 邮编 100029)
(CITIC Publishing Group)

承印者:北京京师印务有限公司

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:13 字数:99千字

版次:2011年5月第1版 印次:2011年5月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-5086-2758-8/F·2305

定价:32.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页,由发行公司负责退换。

http://www.publish.citic.com

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

服务热线:010-84849283

服务传真:010-84849000



前言

从财务的角度讲，人的生活（从开始工作到退休前）无非分成两部分：上班赚钱，下班理财。上班赚钱是你为钱工作，而下班理财是让你赚到的钱为你工作。如果你既能做到上班多赚钱，又能做到下班理好财，那你这辈子肯定衣食无忧了。但是要做到上述两点并不容易，有很多的学问在里面。

先说说上班的事。我从1988年参加工作到2010年的23年间，职业生涯经历了两个阶段。第一个阶段是从1988年到2005年，这个阶段是打工阶段，我经历了从销售业务员、销售主管、部门副经理、部门经理、总经理助理、副总经理直到总经理的全过程，中间经过七八次跳槽，职场的酸甜苦辣我都有着深刻的体会。第二个阶段是从2005年至今。2005年，我跟我现在的合伙人共同创办了北京东方华尔金融咨询有限责任公司，开始当老板，在这5年期间，我又体会到了自己创业的艰难。可以说我是一

上班赚钱 下班理财

一个经验丰富的职场人。我衷心希望把我在职场中的经验同人们分享，让大家在自己的职业生涯中少走弯路，在职场中步步高升，在工作中多多赚钱。

下面说说理财的事。我在 2002 年创立《理财规划师国家职业标准》之前，对理财一无所知，甚至是一个在理财方面极端失败的人。2000 年，我把家里所有的钱都投入股市，还借了很多钱投资股票，在 2002 年亏得倾家荡产，等到我明白什么是理财的时候，一切悔之晚矣。现在我是很多人熟悉的理财专家了，我衷心希望把我在理财方面的心得体会同人们分享，让大家都能打理好自己的钱财，过上幸福美好的生活。

基于上述想法，我决定写这本书。我在本书中会告诉你如何上班多赚钱、下班理好财，让你在生活中不为钱发愁。本书共分六章，前三章组成本书的上篇：上班赚钱；后三章组成本书的下篇：下班理财。

上篇：上班赚钱

第一章：上班有门道。这一章主要是讲打工的人如何在职场中生存和发展，让自己的薪水步步高。在职场中生存和发展，除了努力工作之外，还需要很多技巧，比如如何跟同事打交道，如何为自己积累人脉关系，如何得到老板的赏识等。很好地掌握这些技巧，会使你的职业前景更为光明。

第二章：看懂你的公司。在这一章中，我从公司的战略、管理、财务、投资、公司文化、股东变化等诸多方面，告诉你如何判断一家公司的前景，

从而决定自己是否要在这家公司长期工作下去。这一点对打工的人非常重要，因为它关系到你的职业前景。

第三章：自己当老板。很多人上班打工是为了积累资金、人脉和经验，在条件成熟时自己创业。在这一章中，我将讲述关于设立个人独资企业、合伙企业和有限责任公司的有关法律知识和技巧，希望你能当个赚钱的老板。

下篇：下班理财

第四章：管好你家的钱。这一章主要讲述理财的方法和理财工具的运用。理财的核心是管钱，管钱包括三个环节：攒钱、生钱和护钱。在理财的过程中要运用各种理财工具：储蓄、债券、基金、股票、房地产、保险、黄金和外汇等。正确使用这些理财工具，才能实现自己的理财目标。看完这一章，你一定会觉得理财并不神秘。

第五章：远离理财陷阱。在你理财的过程中，会遇到各种各样的理财陷阱。理财陷阱包括两类：消费陷阱和投资陷阱。本章将列举出现在社会上的典型的理财陷阱，并告诉你规避这些理财陷阱的方法，从而避免个人和家庭财产的流失。

第六章：做自己的理财师。在这一章中，我主要讲述如何分析家庭的财务状况，明确家庭的理财目标，再看看家庭资产配置是否有利于实现家

上班赚钱 下班理财

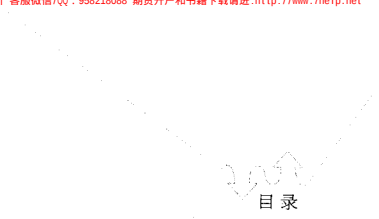
庭的理财目标。掌握了这些知识，你就能做自己的理财师了。

我谨将这本书献给我亲爱的妹妹、妹夫和外甥，感谢他们在我人生处于低谷的时候给予我的帮助和支持，衷心祝他们生活快乐。本书的顺利出版，离不开中信出版社的大力支持。在此，我要感谢社长王斌先生、总编辑潘岳女士，特别要感谢副总编辑王颖女士，因为这本书的书名是她提出来的，跟他们合作真的非常愉快。

我衷心希望这本书能使读者有所收获，让大家都能够上班快乐赚钱、下班轻松理财。我诚挚祝愿人人生活幸福。

刘彦斌

2011年3月于北京



目录

前言 / VII

第一章 上班有门道 / 1

上班还是创业 / 4

进大公司还是小公司 / 6

进国企、民企还是外企 / 8

当公务员还是当职员 / 10

面试的学问 / 11

不要去朋友（同学）的公司上班 / 13

不要轻易说加薪 / 14

不要经常跳槽 / 16

上班赚钱 下班理财

- 态度胜于技能 / 19
- 做销售最赚钱 / 20
- 办公室恋情是毒药 / 21
- 要学会忍耐 / 23
- 做人要低调 / 24
- 表达能力很重要 / 25
- 忠诚最可贵 / 26
- 不要吃里爬外 / 27
- 老板在想什么 / 28
- 学会赞美别人 / 29
- 处理好同事关系 / 32
- 当老板需要考虑的 / 33

第二章 看懂你的公司 / 37

- 了解公司的发展战略 / 39
- 了解公司的股东背景 / 42
- 了解公司的行业地位 / 43
- 了解公司面临的风险和控制风险的能力 / 44
- 看看公司的福利待遇 / 47

看看员工的稳定性 / 49

看看公司的文化 / 50

看看老板的为人和志向 / 54

了解一下竞争对手和客户对你们公司的反映 / 55

想清楚自己到底需求什么 / 56

第三章 自己当老板 / 59

个人独资企业 / 61

合伙企业 / 65

公司 / 74

第四章 管好你家的钱 / 83

什么是理财 / 85

如何理财 / 86

理财工具箱 / 92

理财工具的特点和运用技巧 / 93

理财工具的综合运用 / 139

第五章 远离理财陷阱 / 141

远离消费陷阱 / 143

远离投资陷阱 / 156

第六章 做自己的理财师 / 171

分析家庭的财务状况 / 173

生命周期与理财目标 / 179

制定理财规划 / 182



| 第一章 | 上班有门道



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1988年参加工作到2010年的23年间，我的职业生涯经历了两个阶段。第一个阶段是从1988年到2005年，这个阶段是打工阶段，我经历了从销售业务员、销售主管、部门副经理、部门经理、总经理助理、副总经理直到总经理的全过程，中间经过七八次跳槽，职场的酸甜苦辣我都有着深刻的体会。第二个阶段是从2005年至今。2005年，我跟我现在的合伙人共同创办了北京东方华尔金融咨询有限责任公司，开始当老板，在这5年期间，我又体会到了自己创业的艰难。可以说我是一个经历丰富的职场人，我真心希望把我在职场中的经验同人们分享，让大家在自己的职业生涯中少走弯路，在职场中步步高升，在工作中多多赚钱。

人人都希望自己有一个好的职业生涯，使自己在职场中如鱼得水，职位和薪水稳步上升，最终为自己赚到更多的钱。但是要做到这一点并不容

易，职场中有很多规则和陷阱，深刻地了解职场规则、规避职场陷阱，才能让自己更好地适应职场的环境，让自己有一个光明的职业生涯。下面，我就根据自己 20 多年的职场经验来跟大家谈谈上班的门道。

上班还是创业

大学生毕业后，首先面临一个抉择：上班还是创业？我认为当然要选择上班。现在由于大学生就业难，社会上有些人就鼓励大学生创业，并拿出极个别大学生创业成功的例子来证明大学生创业的可行性。这是对大学生职业生涯规划的一种误导，理由如下：

第一，创业需要资金。刚走上社会的大学生身无分文，贷款相当困难，资金只能来自父母，即要创业就要啃老。大学毕业后，在经济上就应该独立了，不应该在经济上给父母增加负担。当然，如果有一个好的创意，能获得别人的投资，你就可以创业。

第二，创业需要经验。刚毕业的大学生没有任何社会经验，甚至连“人话”（与人沟通的技巧）都说不好，怎么能管理好公司呢？管理经验不是从书本上学来的，是从实践中得来的，即使是 MBA 毕业，学过很多管理的案例和知识，也不能让你成为一个好的管理者。

第三，创业需要人脉。投资人在经营公司的过程中，需要各个方面的资源，而这些资源大都来源于你长期积累的人脉关系，其中最主要的是产

品资源和客户资源，也就是说创业人的公司卖什么、卖给谁。刚毕业的大学生缺乏社会关系，也就是缺乏人脉资源，因此创业的大学生很难赚到钱，而赚不到钱就是失败。

第四，创业风险巨大。不能用比尔·盖茨的例子来误导大学生，就跟我们不能用沃伦·巴菲特的例子来误导股民一样，他们的成功是特例中的特例。创业是“九死一生”的事情，绝大多数公司都过不了生存期（第一年）。

第五，创业的机会越来越少。随着社会的发展，能赚钱的“空白点”越来越少，创业也就越来越难了。现在的社会信息公开化，发现了能赚钱的点子，别人也都盯着呢，谁能做成功，关键看谁有独特的资源和雄厚的资金，而这些都是刚毕业的大学生欠缺的。

大学生毕业后选择上班的好处是：

第一，上班可以获得工资，让自己财务独立，不再依靠父母。

一个人经济独立，不再啃老，这是尽孝心的重要方式。此外，一个人要想成为一个真正独立的人，首先需要财务上独立。

第二，上班可以积累工作经验，为今后创业打下基础。通过上班，可以熟悉公司的运作方式，知道如何与各种各样的人打交道，知道如何处理工作中的各种问题，使自己逐渐成熟起来。

第三，上班可以积累人脉，人脉就是钱脉。通过上班，可以结识很多“有用”的人，而这些人可能会为自己今后的事业（创业）带来金钱。

上班赚钱 下班理财

第四，如果努力工作，在职场稳步上升，上班同样可以赚到很多钱，一个大公司的高管比小公司的老板赚的钱多得多。看看自己周围那些大企业的老总们以至部门经理的生活，就不难明白这一点了。

综上所述，大学生毕业后上班是最好的选择，而创业成功的可能性很小。

进大公司还是小公司

如果愿意去公司上班，是选择大公司还是选择小公司？先来看看在大公司上班有什么利弊。

利：

第一，大公司在行业内具有一定的地位，经营上比较稳定，倒闭的可能性小，因此在大公司工作职业也比较稳定。

第二，大公司的工作体系规范，管理制度完善，在大公司工作能学得很“规矩”，养成良好的工作习惯。

第三，在大公司工作，一旦能进入公司的中层管理层（部门总经理），就有很好的福利待遇和收入。

第四，大公司的福利待遇好。很多大公司除了给员工上“五险一金”外，还给员工上补充养老保险（企业年金），给员工更多的福利和保障。

第五，履历好看。如果今后跳槽，在大公司工作的经历会得到用人单

位的认可，会给你的履历加分。

第六，可以积累更多的人脉关系。在大公司工作会有机会接触更多的社会权贵，认识更多“有用”的人，会给自己积累更多的人脉关系。

弊：

第一，大公司等级森严。大公司员工的等级很多，有的公司从普通员工到公司总裁要经历近 20 个层级，普通员工很难接触到公司的高层，员工的晋升除了靠工作业绩，更需要“熬”年头。

第二，大公司的决策效率较低。由于管理层级多，一个申请需要层层报批，因此决策效率会较低。

第三，大公司人际关系复杂。大公司由于人员多，人员背景复杂，层级多，因此人际关系更为复杂。

再来看看在小公司工作的利弊。

利：

第一，管理层级少，员工晋升较容易。小公司人员少，管理层次也少，从普通职员升到部门经理甚至高层相对容易。

第二，决策效率较高。小公司由于管理层级少，管理效率相对较高，经常是老板一句话就决定了。

第三，能接触更多方面的工作。在小公司工作，可能一个人要干几个岗位的工作，促使自己成为多面手。

第四，人际关系相对简单。

上班赚钱 下班理财

弊：

第一，管理的随意性强。小公司管理很个性化（老板的个性），随意性强，在小公司上班学到的东西往往比较“野”，不规范。

第二，工作不稳定。小公司倒闭的可能性远远大于大公司，因此在小公司工作职业不稳定。在小公司工作的员工跳槽的比例高，员工流动性高。

第三，福利待遇较差。小公司给员工上“五险”，一般都选择最低档，小公司一般不给员工上住房公积金，更没有补充养老保险。

第四，履历不值钱。在小公司即使做到高管，在你跳槽时，在新的用人单位也可能得不到认可。

第五，在小公司工作，由于业务关系的限制，你很难接触到社会高层，限制了你的人脉关系。

从以上分析可以看出，对于刚毕业的大学生来说，进大公司上班要好于进小公司，对于女性大学生更是如此。即使以后想自己创业，在大公司工作的经历也会使人们受益终生。

进国企、民企还是外企

无论国企、民企还是外企，都是企业，到哪里上班对求职者来说都是打工，但打工还是有所不同的。先看国企：

第一，国企是国家的，不是某个人的私人财产，因此从普通职员到董

事长和总经理都是打工的。

第二，在国企工作，如果进入管理层你就有行政级别（科级、处级、局级、副部级）。虽然现在说企业和行政脱钩，但是实际上做不到。在国企当领导实际上就是“当官”。很多国企的领导人都会调到政府部门担任领导职务，很多政府部门的官员也会调到国企当领导。因此，你在国企工作会有长期的职业发展前景。

第三，国企的待遇不差。以前很多人不喜欢在国企工作是因为待遇低，但是现在国企的薪酬已经不比市场平均水平低了，在某些垄断行业甚至比市场平均水平高很多。

第四，在国企工作比较稳定。国企由于有政府背景，在很多方面都有优势，会得到政府的关照，因此国企比民企经营要稳定。

再看民企：

第一，民企是老板个人（或几个人）的，所有求职者都是老板的雇员。

第二，老板在员工的福利待遇方面会比较“抠门”，因为发给员工的钱多了，老板赚的就少了。人们会发现很多民营公司在员工“五险一金”方面比较“保守”。

第三，如果员工对公司有特殊的贡献，就有可能得到公司的股份，但一定是小股东。

第四，民企的经营风险要比国企高，因为民营企业没有政府背景，完全靠自己在市场上打拼。

上班赚钱 下班理财

第五，民企的员工流动性要比国企高，员工的工作稳定性差。

最后看外企：

第一，以前外企非常吸引人，待遇好，但是现在和国内企业的待遇差别不大了。

第二，以前外企享受超国民待遇，政府对外企有很多优惠政策，但是现在外企跟国内企业的政策差别已经很少了。

第三，在外企工作，福利待遇比较好。

第四，在外企工作，有职业“天花板”，你做到一定职位就再也升不上去了，这是很多在外企工作的员工选择离职的原因。

上面，客观地分析了在国企、民企和外企工作的利弊，人们可以在权衡利弊后作出自己的就业选择。

当公务员还是当职员

你本科（硕士研究生、博士研究生）毕业，是选择当公务员还是进企业呢？人们需要考虑以下因素：

第一，公务员难考，竞争激烈。看看每次政府招考公务员，有那么多人报名，就不难明白这一点了。

第二，公务员工作稳定，收入虽然不高，但是有保障。

第三，如果工作表现出色，可能当上官，收入也会提高。

第四，如果当上官之后，还有机会去国企当领导，收入会大幅度提高。

第五，可以积累很多人脉关系。在工作中会跟不同的政府部门打交道，有助于积累深厚的人脉关系，如果以后从商，这些人脉关系会使人受益无穷。

第六，需要经受时间的考验。从普通公务员到科长、处长、局长，要经历一个漫长的过程，要“熬”得住。

第七，官场不好“混”。能“混”到处长的人是少数，“混”到局长的更是少数中的少数，“混”到部级的更是凤毛麟角。

第八，如果在待人处事方面很灵光，容易得到领导的赏识。

第九，如果学历高，就有一定的竞争优势。虽然高学历不代表高能力，但是在“进门”时的确有些优势，很多政府部门在招考公务员时都有学历要求，特别是招考有一定职位的公务员，比如副处长、副局长，学历是重要的参考标准。

如果喜欢当官，又能考上公务员，当然是很好的选择，要是考不上就只能进企业了。也有的人对当官根本没有兴趣，那就别勉强自己。

面试的学问

我参加过很多次面试，也面试过很多人，总结出几条经验供人们参考：

上班赚钱 下班理财

第一，简历要精美。精心制作的简历会给考官留下良好的印象。

第二，简历要“包装”。如果简历很复杂，就要“包装”一下。我在提交简历时就多次“包装”过，因为我跳槽的次数太多，我不想让用人单位感觉我这个人太不安分。如果在一个单位只工作过几个月，就不用写在简历上。

第三，衣着要整洁。参加面试时最好穿职业装，过于随便的衣着会给考官留下不好的印象。

第四，参加面试要准时。如果面试迟到，会给考官留下你不重视这份工作的印象。

第五，回答问题要简明扼要。简明扼要的回答会给考官留下头脑清楚的印象。

第六，要直视考官，眼光不要躲闪。自信的眼神会让考官觉得可以信赖。

第七，不要盲目提出待遇问题。每个公司都有自己的薪酬体系，不会随意改变。当然，如果用人单位来“挖”你，你就应该大胆提出自己的要求。

第八，面试后不要随意给用人单位打电话，问自己是否被录用。如果被录用了，用人单位自然会通知，否则，打电话也没用。

面试是找工作必须经过的环节，一定要认真对待。

不要去朋友（同学）的公司上班

我有个同学以前开公司，另外两个同学从自己的工作单位分别辞职后，执意要去他的公司工作，那个开公司的同学碍于情面，只好接受了。但后来由于公司经营问题，公司关门了，大家只好各奔东西，而同学之间的亲密关系却出现了很大的问题，彼此之间出现了很多误会。我以前也在朋友开的一家公司工作过，结果也是不欢而散。即使你走投无路，也不要去看朋友的公司工作，理由如下：

第一，朋友之间是平等的，但一旦变成雇佣关系，就不再平等了。作为员工，不可能跟当老板的朋友平起平坐，结果自己心里就不平衡了。

第二，如果是一般员工，犯了错误，老板可以批评，而要是同学，老板就不好意思轻易批评了，老板会很为难。

第三，如果公司赚了钱，老板得大头是应该的，但是如果自己跟老板是朋友，就会觉得自己得的少，心里就会不平衡。

第四，如果有一天想辞职，很难跟当老板的朋友张口。

第五，如果有一天公司关门了，就会抱怨公司耽误了自己的前程，因为自己原来对公司的期望值太高。

总之，在朋友的公司上班，实在没有什么好处，结果可能会连工作和朋友一起失去。

不要轻易说加薪

加薪是职场中最为敏感的话题。上班的主要目的是挣工资来养活自己和家人，而工资的多少直接影响到自己和家人的生活质量。人们肯定希望自己的工资一年比一年高，但是工资的高低不取决于自己的主观愿望，而取决于自己所在公司的盈利水平、同类公司的平均工资水平、自己的职位和对公司的贡献大小。如果在大公司上班，加薪的事情根本不用自己操心，公司有严格的薪酬制度，同样的职位基本上是同样的工资，如果职位提升了，工资也同样会提高；如果职位没提升，但是由于工作业绩突出，被公司评为优秀员工，自然会得到额外的奖金。但是如果在小公司上班，情况就不同了。小公司的工资基本上是老板一个人说了算，同样的职位可能会有不同的工资待遇。如果觉得自己对公司的贡献大，工资却偏低，就可以找老板谈加薪的事情。但是在谈之前要经过慎重的考虑，避免加薪不成反而给老板留下不好的印象。在找老板谈加薪之前，要有以下的把握：

第一，工作业绩确实突出。工作业绩优秀是加薪的基础。如果平时工作表现一般，还提出加薪的要求，老板对你的印象会更差，甚至会借机会让你走人。

第二，在某种程度上，公司离不开自己。如果自己确实是公司不可或缺的人，那么加薪就不是问题了。在提出加薪之前，一定要考虑清楚：自

己是不是在某一方面有独特的优势，比如技术、市场、政府关系、客户关系等。自己在公司有不可替代的地位，老板有些离不开自己，这样自己获得加薪的可能性会很大。

第三，不把加薪当做不跳槽的条件，不去威胁老板。老板是不会接受员工这种威胁的，如果这种威胁得逞了，老板以后怎么对待其他员工？千万不要高估自己的能力，现在的就业市场是“买方”市场，老板找到一个新员工来接替你不是什么难事。

第四，确定自己目前的工资比应该得到的工资低 20% 以上。如果提出加薪，最后只加了 100 元钱，那还不如不谈呢。

第五，没有别的同事知道你要求加薪的事情。如果你拉帮结伙去谈加薪，后果很可能就是自己被解雇。加薪是自己一个人的事情，最好不要让其他人知道，如果联合一批人去找老板谈加薪，就演变成闹事了，这就扰乱了公司的正常经营秩序，老板一定会予以惩罚。我的公司就出现过类似的事情，结果是这些闹事的人全部离职，而公司照常经营。

第六，老板平时对自己印象不错。如果老板对自己印象不好，加薪就很难了。老板平时对自己印象如何，自己应该心里有数。老板对自己的印象好坏主要取决于自己的工作能力、工作态度，其次是自己是否会为人处世。

第七，老板最近心情不错。最好赶在老板心情好的时候去谈加薪，比如公司刚签下一个大单，老板刚刚喜得贵子，这样成功的可能性就大了很

上班赚钱 下班理财

多。如果最近公司经营情况不好，老板心情不佳，最好不要提出加薪的要求，避免给老板“添堵”。

如果自己认为具备了上述条件，那么获得加薪的可能性就很大了，否则就别轻易开口。

不要经常跳槽

跳槽在职场中是一种正常的现象，但是经常跳槽就不好了。我自己就曾经常跳槽，下面就看看我的履历：

1988年毕业于中国人民大学；

1988年8月到1989年7月在一家公司做贸易；

1989年8月到1989年10月在东北和我表弟开商店；

1989年11月到1990年5月在家待业，学习英语；

1990年6月到1992年1月在一家酒店做销售主管；

1992年2月到1993年5月在一家中外合资公司做进出口贸易；

1993年6月到1993年8月在一家香港公司做外汇交易员；

1993年9月到1997年1月在一家房地产公司做证券部经理；

1997年2月到1998年10月在一家民营企业做总裁助理；

1998年11月到2000年5月在一家投资咨询公司做部门经理；

2000年6月到2002年11月在一家投资公司做总裁助理；

2002年12月到2004年5月在一家投资管理公司做副总经理；

2004年6月到2005年2月在一家体育发展公司做总经理；

2005年3月和我现在的合伙人共同开办北京东方华尔金融咨询有限
责任公司，任总裁。

相信读者看到这里已经感觉晕了吧，但我真实的简历。至于我经常跳槽的原因，有如下几点：

第一，寻找自己的职业方向。我是学企业管理的，也可以说是没有专业。参加工作后一直不知道自己应该干什么，直到1993年开始从事投资工作，才确定了自己的职业方向。

第二，跳槽能获得职位的提升。在自己创业之前，我一直把“当一家公司的总经理”作为自己的职业目标，直到当上了总经理，才发现自己仍然什么都不是，因为公司是别人的，老板可以随时让自己卷铺盖走人。

第三，能多挣点工资。我在打工的时候，只有工资收入，而且收入不高，自己就总想找个工作高的工作，我2000年跳槽就是因为新的公司工资高一倍。

第四，所在的公司倒闭。我1997年跳槽，是因为原来的公司要倒闭了。

第五，被公司辞退。我2002年跳槽是因为被原来的公司辞退了，这是我职业生涯中唯一一次被辞退的经历。

上班赚钱 下班理财

经常跳槽有许多弊端：

第一，事业发展缺乏持续性，使自己找不到职业方向。今天在这家公司干这个，明天到另一家公司干那个，最后自己都不知道该干什么了。我要不是创立了《理财规划师国家职业标准》，真不知道自己的后半生应该干什么工作——我的经历太丰富了，当然这些经历对现在的我来说是财富，但我的成功实在是太偶然，没有什么借鉴的价值。对现在的职场人来说，还是不要经常跳槽。

第二，让用人单位对你缺乏信任感。过于丰富的跳槽经历表让用人单位产生担心：担心这个人干什么都没有长性。看着你长长的简历，用人单位肯定在想：这个人肯定干不长，还是不用为好。

第三，随着年龄的增长，事业上越来越没有发展空间。打工的人是越老越不值钱的，除非自己在某一领域有特殊的才能。随着自己年龄的增长，找工作越来越难，如果超过40岁，找到新工作的可能性就接近于零了。要在年轻的时候想到：自己在哪家公司养老。能给自己养老的公司一定是员工服务时间很长的公司。

第四，让家人没有安全感。经常处于变换工作的过程中，会让家人为自己的前途担心，让他们缺乏安全感。在我40岁之前，我老婆就经常跟我说：“你什么时候能踏实下来呀？我这心里老是没有底。”

第五，表面上看什么都干过，但换一种说法就是：没有一技之长。人才市场上需要的是专家，而不是杂家。除非是自己想当老板，否则丰富的

职场经历对自己来说不是财富，而是负担。

在小公司工作的人容易跳槽，因为它的经营不稳定，员工缺乏安全感，而在大公司工作就相对稳定得多。因此，最好尽可能选择在大公司工作，这样可以少跳槽，让自己的职业生涯更加稳定、更有发展前景。

态度胜于技能

我太太跟我讲过一件事，她在公司上班的时候，她和一个女同事都从事内勤工作，但是我太太干活比那个女同事快得多，干完了就待着，而那个女同事总是在工作。部门在开总结会的时候，经理总是表扬那个女同事，说她工作踏实、认真。这件事情说明一个道理：工作态度比工作技能更重要。我现在跟朋友一起开公司，也就是自己当老板。你如果问我喜欢什么样的员工，我一定告诉你：工作态度好的、踏实的员工，而能力是放在第二位的，因为勤能补拙。试想一下：如果你是领导，看到一个员工总是在忙工作、经常主动加班，你会有什么印象？结论是不言而喻的。而对那些手脚麻利，干完活就上电脑看新闻、看书的员工，你会有这样的印象：不踏实、耍小聪明。由此就不难明白这样一个道理：态度比技能更重要。

做销售最赚钱

要问在公司里做什么最赚钱，答案就是：销售。销售部门是公司的收入来源，不论你们公司生产什么产品，只有卖出去才能赚到钱，公司的运营才能维持。因此，销售部门是公司的核心部门，销售人员的收入（在完成工作的情况下）比其他部门员工的高，甚至高很多。在公司从事销售工作的好处有：

第一，公开收入高。除了工资之外，有业绩提成，出差还有补贴。

第二，有灰色收入。销售部门有销售费用，可以报销餐费和礼品费。如果你工作业绩完成得好，那么你平常的吃喝、服装基本不用自己花钱。

第三，升迁快。在公司从事销售工作，工作业绩最容易体现出来，因此容易得到提升。很多公司的老总都是做销售出身的。

第四，可以积累人脉关系。做销售工作的员工交际广泛，接触的人多，比较容易给自己积累人脉关系。我有好几个朋友现在自己开公司，以前都是在大公司做销售的。

甘蔗没有两头甜的，那么做销售工作有什么难处呢？

第一，工作压力大。销售人员直接面对市场，每个人都有销售任务指标，而且销售任务指标是年年提高的。因此，销售人员的工作压力要比其他部门员工的大。

第二，在家时间少。销售人员的工作没有时间限制，经常晚上要陪客

户吃饭、唱歌，周末陪客户郊游、打球。陪家人的时间就少了很多，容易引起家庭矛盾。

第三，对身体素质要求高。销售人员经常要喝酒，经常出差，作息时间不规律，对销售人员的身体素质要求很高。

如果想多赚钱，而且身体很好，能承受很大的工作压力，那么从事销售工作是最好的选择。如果你是女性，做销售工作就具有天然的优势，很多公司的“大销售”都是女性，因为女性更容易让客户接受，这没有什么道理可讲。

办公室恋情是毒药

几乎所有的公司都不允许员工之间谈恋爱，如果员工之间出现了恋人，那么必须有一方离开公司，这样做的目的是为了保证公司正常的工作环境。我在这里说的不是未婚员工之间的正常恋爱关系，而是说婚外恋。办公室是最容易产生婚外恋的地方，但是在短暂的激情过后，大多数恋人不能修成正果，而能迈进婚姻殿堂的恋人很可能得牺牲自己的事业。我有一个朋友在一家大型国企工作，28岁就升到了正处级，可谓前途无量。年轻有为的男人得到女性的青睐是很正常的事情，单位里一位未婚的姑娘爱上了他，原本已经结婚的他没能抵御住姑娘的爱情攻势，离开了自己的妻子和儿子，和那位姑娘走到了一起。这件事在他们所在的企业里尽人皆知，

上班赚钱 下班理财

领导嘴上不说，但是从对他的态度上让他感受到“跟以前不一样”了，他们因为受不了别人异样的眼光和无形的压力，在结婚后不久就双双离开了原来的企业。离职后的他们开始了漂泊的生活，找工作——辞职——再找新工作——再辞职就成了家常便饭。随着他们年龄的增长，找工作越来越难，最后他们自己做起了小生意，生活上也变得越来越窘迫。我这个朋友如果现在还在原来那家大型的国企工作，现在至少是副局级的干部了，而婚外恋毁掉了他自己大好的前程。我之所以说办公室恋情是毒药，就是因为它会毁掉你的事业、前途，而你得到的爱情最多能维持 18 个月。办公室恋情的危害如下：

第一，它破坏了正常的工作关系。

第二，它让你的老板不再信任你（如果你是有婚姻的一方），老板会认为你是一个没有自制力和责任心的人。

第三，如果你的配偶知道这件事，来你的单位闹，自己就没法在单位待下去了。

第四，它会影响你的工作业绩，因为你一心二用。

第五，如果在国企工作，它会彻底毁了你的前途。工作作风和生活作风是国企考核提拔干部的一个重要方面。

第六，即使自己不顾前程去迎接新的婚姻，新的婚姻也未必幸福。激情是短暂的，而生活是现实的。

第七，给子女造成终生的伤害。

办公室恋情只有害，没有利，因此我说办公室恋情是毒药，你千万不要服毒啊！

要学会忍耐

中国有句老话叫做“忍者无敌”，说的是人们要想在任何一个方面有所建树，都要学会忍耐，只有能忍耐的人才能成功。同样，要想在职场上熬出头，也必须经过长久的忍耐。职场中的忍耐包括以下几个方面：

第一，忍耐上司的脾气。记得我在酒店上班的时候，我的部门总监性格古怪，经常发脾气。有一次，我交给他一份准备好的文件，他看后二话不说，当着满屋子的人把文件摔到地上说“重写”，让我非常难堪。当时我很气愤，但是没办法，只有忍下来。

第二，忍耐领导的不公。我太太以前在保险公司做理赔，工作一直很努力，但是有一次部门搞测评，我太太被部门评为“较差”（原因是她平时对理赔案把关比较严格，得罪了一些业务人员），领导就对我太太提出批评，还减少了她的奖金。我太太那段时间觉得很委屈，精神上很压抑。但是没办法，也只能一忍了之。

第三，忍耐客户的无理。我有个朋友在银行当行长，有时客户会在半夜打电话来，要他去打牌。他说：没办法，只有去，因为那个客户是银行的存款大户。

上班赚钱 下班理财

第四，忍耐长时间被埋没。即使自认为很有能力，但是有可能长期“不得志”，自己必须学会忍耐，等待有一天被“伯乐”发现。

第五，忍耐同事的闲言碎语。有时会听到别人说你坏话，还不能发作，只有忍耐。

第六，忍耐别人的误解。比如担任老板的女秘书，天天跟老板在一起，很容易引起别人的误会，就要忍耐。

总之，要想在职场上“混”，就必须学会忍耐。因为只有忍耐才能生存和发展。

做人要低调

“做人要低调”这句话是人们常常挂在嘴边的，但是真正能做到的人就不多了。职场中的低调要注意以下几点：

第一，即使春风得意，也不要趾高气扬。对什么人说话都要客气。中国有句话——礼多人不怪，千万不要颐指气使。

第二，不要比自己的上司开更好的车。在国企的人尤其要注意这一点，即使自己家里很富有，上班开的车也不要好过你上司开的车，否则上司的心里会不平衡，而这种不平衡可能会影响自己的前途。

第三，不要跟同事炫耀自己的富有，这样会影响同事关系。

第四，如果中午大家都吃盒饭，最好别吃高档的套餐，否则同事会认

为你不合群。

第五，不要比领导抽更高档的烟，戴更好的手表。

第六，不要显得比自己的客户更有钱，否则客户会在生意上“杀”你的价，因为客户会觉得你在生意上赚得太多了。

如果你是女性，自己能赚钱，或者家境很好，倒是可以适当高调一些，因为社会对女人会更包容一些。

表达能力很重要

“能干的比不上会说的”，这句话虽然有些偏颇，但是从某种程度上说明了一个问题：一个人的语言表达能力很重要。每个公司都会开会，每个员工都有发言的机会，如果你的发言很精彩，就会给老板留下很好的印象：这个人头脑很清楚，将来能胜任更重要的工作。因为老板平常可能跟普通员工接触少，而开会发言则是员工表现自己很好的机会。如果你跟客户谈生意，良好的表达能力也能为你加分不少。一个人的表达能力有天生的成分，但是后天的训练也是很重要的。

有这样几种训练、提高表达能力的方法：

第一，对着镜子大声说话。把自己要说的话反复大声说出来，熟能生巧。

第二，在开会的时候主动发言，即使说得不流畅也要说，当众说话首

上班赚钱 下班理财

先要过心理关，当不害怕当众说话的时候，说话自然就流畅了。

第三，公司举办大型庆祝活动时，主动参加表演，唱歌也好，朗诵也好，说相声也好，总之一要积极参与。参加演出的目的是促使自己喜欢当众表达。

第四，让你的家人当听众，先说给他们听。我在正式给研究生上课之前，就是先讲给我妈妈听的。

请记住：良好的表达能力会为人们的职场生涯锦上添花。

忠诚最可贵

公司重用一个员工时，最看重的是员工对公司的忠诚。我自己公司的部门经理，大多是从公司创立时就在公司工作的老员工。再看看很多大公司的高管，除了极少数的“空降兵”外，大多是在本公司工作了十几年、二十几年的老员工。但是要忠诚于一个公司并不是很容易的事情，这个公司应该具备以下的特点：

第一，这个公司应该有很好的发展前景。一个没有发展前景的公司会耽误员工的前程。

第二，这个公司应该有过得去的福利待遇。薪水能使员工维持正常的生活是起码的条件。

第三，这个公司有吸引员工的企业文化，让员工工作舒服的文化。公

司的管理应该是人性化的，老板很爱护员工。

第四，重要的员工拥有公司的股份。有可能拥有公司的股份会使员工有长期努力奋斗的目标。

第五，这个公司有很好的社会认可度。

第六，老板很重视员工，而且对员工很厚道。

第七，老板有很强的事业心。如果老板只想自己赚点钱，没有把公司做大做强的抱负，员工就不会有很好的职业前景了。

要在一个公司有发展，就要对这个公司忠诚，忠诚是有价值的，但是员工首先要有能力分辨出这个公司是否值得自己忠诚。

不要吃里爬外

我在一家投资咨询公司工作的时候，有一次，公司的一个客户给我打电话，请我去他们那里做一个咨询，咨询费是5万元，直接付给我，就不让我所在的公司参与了。说实话，当时的5万元对我来说还是有很大吸引力的，我考虑再三，还是婉言回绝了对方的要求，因为我认为这是不道德的。后来，我的老板知道这件事情后，对我大加赞赏，号召全公司同事向我学习。我有个朋友，在一家大型国企做进出口贸易，随着经验的增加，他发现了公司制度上的一些漏洞，就私自在外面注册了一家公司，从而截留了公司的一部分利润，后来那家国企作审计，查出了他的账目，他差点

上班赚钱 下班理财

被送进了监狱，幸亏有人从中斡旋，他在交出了全部非法所得后，被公司开除了。一个人无论做什么工作，都应该有起码的职业道德，而吃里爬外是极其“缺德”的，一旦发生了，可能会是他一辈子的污点，严重的可能会有牢狱之灾。

老板在想什么

这里说的老板有两种含义：一个是真正意义上的老板，他们是公司的实际所有者；另一个是“假老板”，他们不是公司的所有者，而是国企的“一把手”。先来看看真正的老板在想什么：

第一，想赚钱。如果老板不想赚钱，他就不会开公司了。

第二，他不害怕手下人能干，手下人再能干，也不能改变老板作为公司所有者的地位。

第三，他害怕手下人获取公司的资源（技术资源、人脉关系、客户资源），这些资源是他赚钱的基础。

第四，他不会轻易给手下人股份，怕影响自己对公司的控制。

第五，他不喜欢员工结成小帮派，因为那样会影响他对公司的控制。

第六，他会让自己最亲近、最信任的人管理财务，不想让公司的员工了解公司的财务状况。

第七，他会尽可能节约开支，因为花的是他自己的钱。

第八，他会嘴上说“公司是大家的，赚到钱大家都有份”，但实际上他认为公司就是他自己的。

再来看看“假老板”在想什么：

第一，想赚钱。公司赚钱，他不但可以获得奖金，还能获得“政绩”，为以后升官打下基础。

第二，怕手下人太能干。如果手下人太能干，就有可能威胁到他自己职位。

第三，不怕花钱。国企花钱比民企要大方得多，因为钱不是领导自己的。

第四，希望手下人有矛盾。手下人有矛盾有利于维持他自己的地位。

第五，愿意提高员工的福利待遇，那样他自己也是受益者。

第六，他每天想得最多的是如何处理好各种人际关系，在使自己地位稳固的同时，发现获得升迁的机会。

知道你的老板在想什么，工作起来就会更得心应手了。

学会赞美别人

中国有句老话：人在一句话，佛在一炷香。说的就是人人喜欢听好话，喜欢受到别人的赞美。在职场中，会赞美别人更容易使同事关系融洽、赢得同事的好感、获得老板的赏识，赞美别人也会让你自己的心情愉快。总

上班赚钱 下班理财

之，赞美别人会使人们的工作环境更加和谐。那么如何赞美别人呢？

男人赞美女人的招数

第一，赞美着装。比如，你今天的衣服真漂亮！女人都喜欢买衣服，夸她的衣服好看，就是夸她眼光好。

第二，赞美香水。比如，你用的香水真好闻！夸她用的香水好闻就是夸她有品位。

第三，赞美身材。比如，你身材真好！身材是每个女人都特别在意的，夸她身材好她会很得意的。

第四，赞美服饰。比如，你的新包真漂亮！女人都喜欢买包，夸她的新包就是夸她生活有品质。

第五，赞美发型。比如，你的新发型真好看！赞美她的发型就是夸她的审美观好。

第六，赞美孩子。比如，你的宝贝真是太可爱了！每个女人都会认为自己的孩子是世界上最漂亮、最可爱的孩子，夸她的孩子她会很得意的。

第七，赞美老公。比如，昨天看到你老公，真的气质！老公是女人的名片，赞美她老公就是夸她嫁得好，她一定会高兴的。

男人赞美女人的禁忌

第一，赞美身体的某一部位。比如，你的腿长得真好看！（不怀好意）

第二，赞美化妆。比如，你化妆可比不化妆好看多了！（长的原本不好看）

第三，赞美胖瘦。比如，你穿这衣服显得瘦多了！（原来很胖的）

第四，赞美年龄。比如，你的新发型让你显得很年轻！（本来很老）

女人赞美男人的招数

第一，赞美能力。比如，你真能干！男人都希望别人认为自己有能力，不是饭桶。

第二，赞美服装。比如，你穿衣服真有品位！大多数男人穿着不讲究，穿衣服有品位的男人很少。

第三，赞美服饰。比如，你的领带真漂亮！领带是男人身上重要的装饰品，体现了男人的品位。

第四，赞美气度。比如，你真大气！男人最忌讳别人说自己心胸狭隘，哪怕他就是个小心眼的人，他也希望别人说自己有气度。

第五，赞美老婆。比如，你太太真漂亮！老婆是男人的名片，男人都希望自己的老婆是美人。

第六，赞美孩子。比如，你儿子真聪明！跟女人一样，男人也都觉得自己的孩子是世界上最棒的孩子。

第七，赞美面相。比如，你面相真好，一看就是干大事的人！男人都希望自己能成就大的事业，前途无量。

第八，赞美智力。比如，你真聪明，是个天才！没有男人愿意听到别人说自己是笨蛋。

上面，简要地说明了职场中赞美别人的方法。赞美话你可以当着同事的面说，也可以在他（她）的背后说，背后说别人好话是一种艺术，会让你受益无穷。需要注意一点：赞美的话不能天天说，天天说就不恰当了。

处理好同事关系

我常讲一句话：同事间往往没有真朋友。因为同事间存在利益关系。我有个朋友在银行工作，他跟我说，他在当部门经理的时候，行长对他挺好的。等到他被提升为行长助理以后，行长对他的态度就变了，开始处处刁难他。我问他为什么会这样？他说，行长觉得他开始威胁到自己的地位了。这种现象在公司（政府部门）中很普遍吧？你和同事本来都是普通的职员，原来关系挺好的，彼此是好朋友，但是如果其中有一个人被提升为部门经理，那么你们的关系立刻就发生变化了，彼此的称谓会从“你”变成“您”，你们之间的“好朋友”关系可能会变成“普通朋友”，甚至是“很一般的朋友”，因为你们现在是上下级的关系，而上下级之间需要起码的尊重，你们之间一定有“隔阂”。在处理同事关系时需要注意以下几点：

第一，不要和同事走得太近了，比如在周末时两家经常聚会就不太好。

同事是一起工作的，不要把同事关系带到生活中来。

第二，不要跟同事什么话都说，特别不要跟同事说上司的坏话，这种话不知道什么时候就会传到上司的耳朵里。同事之间说话一定要有分寸，如果对公司有什么抱怨，最好回家跟丈夫（妻子）说，千万不要跟同事说，同事关系是一种临时的关系，是一种不牢固的关系、竞争关系。

第三，尽量不要得罪人。不求人人说你好，但求没人说你坏。

请记住：同事间没有真正的友谊，但是如果你们不再是同事了，你们倒是可以成为朋友。

当老板需要考虑的

中国有句话叫做：宁做鸡头，不做凤尾。很多人觉得打工不自由，不能实现人生价值，于是就选择了自己创业的道路。我觉得自己创业没什么不好，我也是其中的一员。但是，在创业之前，需要考虑好以下问题：

第一，创业是九死一生的事情。绝大部分创业公司都熬不过两年就死掉了，能熬过5年的公司非常少，能发展成大公司、最终上市的公司更是凤毛麟角。

第二，当老板很累。公司的所有事情都要考虑，要既当老板又当保姆。员工们不会像你一样关心公司，公司不是他们的。公司里的事情，大到经营决策，小到餐费、出租车费的报销，自己都要过问，否则自己的钱就在

上班赚钱 下班理财

不经意间流走了。

第三，你要有宽阔的胸怀。开公司就要用人，每个人都有自己的性格，要包容不同性格的人，将他们组成团队。人是很难管理的，每个人都有自己的性格，有不同的想法。一般来说，有能力的人都有“脾气”，没能力的人相对老实（因为他们没有资格有“脾气”），要有胸怀包容各种各样的人，让他们各尽所能为自己效力。

第四，要有个好合伙人。一个人就是有三头六臂，也不可能把公司的所有事情都管起来，因此需要一个合伙人。但是找个好合伙人并不比找个好老婆容易，你跟合伙人的关系就是商业上的夫妻关系，要情投意合，更要互相包容。我和我的合伙人就相处得很好，我不参与公司的日常管理，只参与公司的重大决策，这样就避免了很多日常管理中的矛盾。两个人合伙做生意，就要尽量不存私心（不可能完全没有），多站在对方的角度考虑问题。再有，如果出现什么问题，一定要摆在桌面上，不要憋在心里，否则容易积小怨成大怨，最后导致分裂。既然是合伙，就要彼此坦诚相见，如果都私心太重，那么生意就没法做下去了。

第五，要有个好身体。当老板，事情和应酬都少不了，可能是头一天晚上熬夜，第二天早上又要去上班，没有个好身体肯定顶不住。看看那些大公司的老板，哪个不是“铁打”的身体？要是身体不好，就断了当老板的念头。

第六，要有资源和能力。开公司除了要有钱之外，还要有资源，资源

包括政府关系、客户关系、人力资源和可出售的产品。光有资源还不够，还要有能力把这些资源变成订单，带来收入。绝大部分公司倒闭都是因为没有订单，坐吃山空。在开公司之前，一定要把你拥有的资源和能力都列在纸上，认真考虑清楚，看看能否让公司有收入来源。

第七，要有毅力。几乎所有成功的企业都经历过死去活来的过程，要是没有坚韧不拔的毅力，是挺不过来的。创业失败是很正常的事情，如果失败了，要有勇气东山再起。

第八，要有雄心。一个人成功的最大动力是雄心，有了雄心，事业才可能做大，一个没有雄心的人很难成就大事。

第九，要输得起。如果失败了，还有从头再来的能力。如果把家里所有的钱都拿出来开公司，抱着只能成功不能失败的想法，那最好还是别干。当然，如果是单身还可以考虑。要想东山再起，除了有勇气之外，还要有能力。

第十，要有一个能赚钱的好项目。在开公司之前，要知道第一口饭从哪里来。如果心血来潮就盲目开公司，会死得很快。

第十一，要有足够的知识。公司运营涉及很多法律知识、财务知识、税收知识、投资知识、管理知识等。在开公司之前要进行学习，让自己有备而战。

如果把上述问题都考虑清楚了，觉得没有问题，那就尝试当老板吧，否则最好还是继续去打工。

上班赚钱 下班理财

一个人要想在职场中赚到钱，就要熟悉职场的游戏规则，弄清楚上班和创业的门道。只有这样，你才能在职场中如鱼得水、纵横驰骋，才能使自己的事业不断发展，收入不断提高，过上幸福美好的生活。



| 第二章 | 看懂你的公司



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

绝 大部分人都会选择在公司工作，因为公司是商品社会最主流的经济实体。人们在一家公司工作时，要学会看懂它，进而看到自己的职业前景。下面，扼要地说明如何从各个角度来看懂自己所在的公司，从而决定自己是否要在这家公司长期干下去，准确地判断和确定自己的职业生涯。

了解公司的发展战略

说到公司的发展战略，很多人认为离自己太远了，觉得那是老板才应该关心的事情。其实，了解公司的发展战略对人们判断该公司的发展前景很有必要。所谓发展战略，并不是什么深奥的东西，说白了就是九个字：做什么、靠什么、怎么做。看看下面的图 2-1 就清楚了。

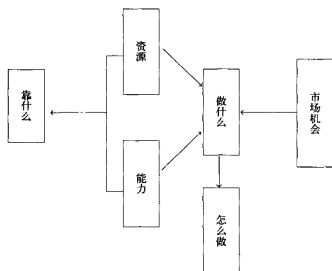


图 2-1

下面，就以我所在的公司为例来说明发展战略的内容，以便于人们更清晰地了解公司发展战略的真谛。

第一，先说“做什么”。我们公司是做理财规划师培训业务的。通过市场调研，我们看到了巨大的市场机会。首先，随着中国经济的持续高速增长，人民群众越来越富裕，手中的余钱越来越多，如何理财，如何让自己手中的财富保值、增值，是每个人都面临的问题。而人民群众由于缺乏必要的经济和金融知识，当他们面对各种投资问题时，往往感到无从着手，因此需要专业的理财规划师为他们提供专业的理财服务。其次，中国的金融机构（银行、保险公司、证券公司、信托公司、基金公司）正在从分业经营向混业经营转变，特别是银行和保险公司，它们需要大量

复合型金融人才来实现这种变革，因而产生了对理财规划师的大量培训需求。正是基于上述判断，我跟我的合伙人决定做理财规划师的培训业务。

第二，再说“靠什么”。依靠本公司自身的有利条件，我们有足够的资源和能力来做理财规划师培训这项业务。

1. 我于2002年7月创立了《理财规划师国家职业标准》，该标准于2003年1月由国家人力资源和社会保障部正式颁布实施。我本人在行业内有很大的影响力。

2. 《理财规划师国家职业资格培训教程》是我们组织编写的。

3. 我们同国家人力资源和社会保障部职业技能鉴定中心有长期的合作关系，能够获得政策上的支持。

4. 我们拥有强大的研究团队和讲师资源。

5. 我的合伙人有足够的资金能力，能够保障公司在成立后3年内的稳定运营（在公司不盈利的情况下）。

6. 我的合伙人从事广告业务多年，和国内的媒体有良好的关系。

7. 我们有管理公司的丰富经验。

8. 我们有很强的公关能力，能够开拓市场。

9. 培训业务的模式相对简单，虽然我们刚开始时没有经验，但是能够很快熟悉。

10. 培训业务现金流好，先收钱后培训，资金管理相对简单，风险相对较低。

基于上述分析，我们认为自己有能力开展理财规划师的培训业务。

第三，再说“怎么做”。明确了开展理财规划师培训业务的必要性和可能性，也就看准了商机。至于如何开展这项业务，我们决定按照“思想积极、行动稳妥”的原则分三步走：

第一步，先在北京设立理财规划师培训学校，先行试点培训，力求在公司获得收入的同时，积累经验。

第二步，在北京业务稳定之后，在广东、上海等经济发达地区开设理财规划师培训分公司。

第三步，在财务能力和管理能力有保障的条件下，在全国范围内逐步进行扩张，成为国内最大的理财规划师培训公司。

上面就是我们公司的发展战略，阐明这个发展战略将有助于人们了解各自所在公司的发展战略，从而更清晰地了解所在公司的发展前景。

了解公司的股东背景

公司是股东们出资成立的，股东投入资金固然重要，但更重要的是带来资源，比如客户资源、政府资源、品牌资源等。我们公司之所以做理财规划师培训业务，很大程度上因为我是《理财规划师国家职业标准》创始人，能够给公司带来政府资源、品牌资源、研究资源等。我太太在2005年加盟阳光保险集团，很大程度上是看中阳光保险集团强大的股东资源，

阳光保险集团的股东包括中国石化、中国铝业、中国外运、南方航空和广东电力。这些实力强大的股东，不仅能给公司带来巨大的业务资源，还能给公司带来巨大的品牌效应，带动公司业务的快速发展。事实证明，阳光保险集团在成立后股东业务快速增长，其他业务也迅速增长，这同公司强大的股东背景有着密切的关系。

如果公司有强大的股东背景，那么该公司的生存和发展就有了重要保证，从而使员工的工作更加稳定。

了解公司的行业地位

所谓行业，就是从事某一种业务的公司的统称，比如广告行业就是所有从事广告业务的公司的统称。行业又可以细分为各种子行业，比如广告行业又可以细分为电视广告、电影广告、报纸广告、杂志广告、网络广告、户外广告等。

任何行业都可能产生好的公司，关键是这些公司在行业中有没有竞争优势，并能长期保持。竞争优势包括市场占有率、产品质量、售后服务、研发能力、品牌影响力、销售能力、资金实力等。有竞争优势的公司会有较高的行业地位，有利于公司的长期发展，而公司的稳定发展会带给员工稳定的职业。如果公司具有行业垄断地位，比如中国石油、中国移动、上海证券交易所，那么该公司的员工可能一辈子都不用担心失业。

在进入一家公司之前，人们最好问问面试的考官：你们公司的竞争优势在哪里？

了解公司面临的风险和控制风险的能力

任何公司的经营都会面临各种各样的风险，关键是有没有能力去管理和控制风险，从而使公司获得长期稳定的发展。很多刚成立的小公司都生存不了一年，能生存3年对很多公司都是巨大的挑战，而能生存5年以上的公司倒闭的可能性就大大降低了。人们在找工作的时候，应该问问招聘员工的公司：你们经营多久了？这会有助于人们对自己工作稳定性的判断。下面，简要说明公司在经营过程中存在哪些风险：

第一，没有客户。很多公司生存不下去的原因是找不到客户。一家公司在成立之前，肯定设想把某种产品卖给潜在的客户，但是成立之后才发现：产品不能满足客户的需求；或者产品太超前，客户对产品没有需求；产品的竞争力不足，卖不出去。我们公司在理财规划师培训业务刚起步的时候，就面临没有客户的困惑。由于理财规划师是个全新的职业，很多人从来没有听说过。为了招到学员，我亲自接听电话，向每一个潜在客户解释理财规划师的职业特点和前景，介绍培训课程的内容提要。连续1个月，每天要接听6个小时电话，当我们第一个培训班开班时，我累得晕倒在讲台上。很多新成立的公司还没有我们幸运，他们在一年内一直找不

到客户，没有收入，而房租、工资、办公费用等源源不断的支出很多，压得公司难以为继，股东又不愿意或没有能力再投资，结果只能倒闭。

第二，依靠单一客户。有的公司只有一个客户，即使是个大客户，订单足以养活公司，这个公司也面临巨大的经营风险，一旦这个客户有个风吹草动，比如更换领导、经营不善、有新的竞争对手出现等，该公司就可能失去收入来源，员工就可能面临失业的风险。在这样的公司工作，一定要提早作好心理准备。

第三，政策风险。很多公司的经营都或多或少受到政府有关政策的影响，甚至是致命的影响。比如，2011年北京为了缓解城市道路拥堵，实行了购买小客车摇号制度，买车人要在摇中号获得买车的指标之后，才可以购买汽车。这一政策对汽车经销商是巨大的打击，很多汽车经销商都面临收入大幅度减少的困境，部分没有实力的汽车经销公司将要倒闭。与之相伴的是，很多汽车销售人员将要失业。政策风险是公司不能控制的风险，人们需要提前考虑，有所准备，以免风险来临时措手不及。

第四，扩张风险。每个公司都想扩张，也就是做大。但是公司的扩张要同资金能力、管理能力相匹配，盲目扩张只会使公司死得更快。有一次我去理发，跟店老板聊天，他的店经营10年了，只有一家分店。我问他为什么不多开几家，他告诉我：“主要怕管理能力跟不上，降低服务质量。”我说：“有些连锁店店面很大，发展速度很快，它们是如何做到的呢？”他说：“你不知道其中的奥秘，只看到表面现象。那些扩张很快的连锁店

上班赚钱 下班理财

大都采用‘卖卡’的方式，几千元甚至几万元一张的卡，雇用销售人员大量销售，收取现金，然后用收到的资金再去开下一家店。这种模式存在致命的弱点：一是开店速度快，招不到足够职业素质好的美发师和美容师，服务质量下降，不能留住买卡的客户；二是用负债（客户的预付款）去扩张，一旦有一个店出现问题，就会引起连锁反应。这种模式纯粹是一种短期行为。”我认为他说得很在理。希望这个例子会对人们有所启发，看看自己所在的公司是否存在这种现象，从而有所警惕。

第五，管理风险。一个公司要稳定发展，需要稳定的核心管理层，这里说的管理层包括公司的高层（总经理、副总经理等）和中层（部门经理等）。管理层的大面积变动，会给公司经营带来很大的风险，造成公司动荡，客户对公司失去信心。我们公司在成立后的第三年就出现过管理层大面积辞职的情况，幸好我和我的合伙人早有准备，才避免公司经营陷入困境。设想一下，如果我和我的合伙人之间出现了不可调和的矛盾，那么公司可能就散伙了。

第六，产品单一的风险。如果一家公司只出售一种产品，也存在很大的风险，因为一旦这种产品出现问题，公司就没有收入了。我们公司在开始理财规划师培训时，只销售“中级理财规划师培训”一种产品。由于是独家试点，收入还不错，后来由于试点培训结束，收入就开始减少了。为了控制产品风险，我们又陆续开发了“助理理财规划师培训”和“高级理财规划师培训”等产品，公司的收入才逐渐稳定增长。我们现在又在开发

远程培训和团体培训产品，让公司的产品线丰富起来，降低公司的经营风险。人们可以看看自己所在的公司是不是也存在同样的问题。

第七，资金风险。如果公司销售产品不能及时收到客户的付款，那么该公司就面临资金风险。我有个朋友是做铁路方面的业务的，客户虽然是延期付款，但是很少有付款的情况。后来，由于铁路方面的业务有一些调整，连续几年都不支付欠款，我朋友的公司就被拖垮了。人们有机会可以问问自己所在的公司销售人员，看看有没有这种情况，以便未雨绸缪，早作准备。

第八，贷款风险。如果一家公司没有什么有收入的业务，靠贷款生存，那么该公司早晚会上倒闭。我以前在两家业务收入很少的公司工作过，有过亲身的体会。这类公司有一个特点：老板开豪车、穿名牌、花钱大方。原因很简单，他需要让别人看到他有实力，好给他贷款。如果自己所在的公司有类似的情况，最好趁早离开。

看看公司的福利待遇

选择在一家公司工作，福利待遇肯定是一个重要的因素，因为你要靠工资养家糊口。前面讲过了，大公司的福利待遇要比小公司优厚、稳定，但是大多数人都在小公司工作。那么，如何从自己所在公司的福利待遇看出公司的经营状况呢？

上班赚钱 下班理财

第一，看“五险一金”。如果自己所在的公司连“五险”都不能按时交纳，那就不能在这家公司待下去了。很多小公司虽然能够按时交纳“五险”（都采用最低标准），但是不给员工交纳“住房公积金”，这也表明公司经营情况不好，或者是老板“吝啬”。

第二，年终奖。一般公司如果盈利，都会或多或少地发放年终奖。如果公司不发放年终奖，就表明公司年度经营情况不好；如果连续几年都没有年终奖，就表明公司经营情况很差了，最好早作打算。

第三，费用报销。费用报销是员工的隐性收入（部分是自己花的），国有公司报销相对宽松（因为不是老板自己的钱），而家族公司就比较严格（因为是花老板自己的钱）。公司的经营情况好，费用报销会相对宽松；而公司效益差，费用报销就会紧缩。

第四，涨工资。经营情况好的公司每年都会给员工涨工资，而经营情况不好的公司可能会变相给员工降低工资。

第五，变相发放福利。有些公司由于各种原因，无法以现金的形式发放福利，而采取别的形式，比如发购物卡、粮油、鸡蛋、电脑，组织员工出国旅游，甚至给员工提供低价住房。在这样的公司工作，工资基本用不上，当然很舒服。

总之，人们需要综合地分析公司的福利待遇，从而决定自己是否要在公司干下去。

看看员工的稳定性

每个公司都会面临员工流动的问题，有人辞职，有人进入，这是正常的现象。但是员工流动过于频繁，肯定不是好现象。人们需要从以下几方面来观察：

第一，公司的管理层是否稳定。公司的管理层包括公司的高层和中层，是公司的骨干，他们最了解公司的经营状况和发展前景。如果管理层很稳定，就表明公司的运行正常。如果公司的管理层频繁变动，就说明公司经营业绩不佳，发展前景堪忧。

第二，公司的销售队伍是否稳定。销售人员掌握公司的客户资源，他们的离职会导致公司客户的流失。

第三，老员工占全体员工的比例。一个公司老员工的比例较高，说明公司对员工比较有吸引力。

第四，管理层是否大都来自公司内部。公司的管理层如果大都来自公司内部，说明公司的管理制度比较健康。

人们最好常跟老员工聊聊天，听听他们对公司的看法，这会有助于自己对公司的了解；不要跟要离职的员工交流，因为每个人要离开的原因都不一样，同他们聊天对自己没有什么帮助。

看看公司的文化

每个公司都有自己的文化，所谓公司文化，说白了就是公司所奉行的价值观和行为准则。公司文化包括物质文化和精神文化两个层面。物质文化是指同公司金钱有关的价值观，精神文化是指公司的行为准则。公司文化的核心是物质文化，公司物质文化的最高境界是“舒服”，这里说的“舒服”包括三个层面的意思：

第一，让客户舒服。让客户舒服了，公司才能赚到钱。

第二，让股东舒服。股东是公司的投资人，如果股东赚不到钱，公司就没有存在的必要了。

第三，让员工舒服。公司是由员工经营的，如果员工不舒服，公司就无法正常运营了。

但是公司要能做到在物质方面让客户、股东和员工都感到很舒服，确实是一件不容易的事情，尤其是在股东和员工之间。我们经常看到的“劳资纠纷”就是由于员工感到不舒服而引起的。股东和员工的利益从某种意义上来说是对立的，股东总会觉得给员工发的工资多，自己赚到的少，而员工会认为钱都是自己工作赚来的，而大部分都让股东拿走了。在任何一家公司工作，都会或多或少面临同样的问题，人们只能各自平衡自己的心态，如果平衡不了自己的心态，就只能选择辞职了。

每个公司在物质文化方面面临的问题大致相同，就是平衡股东和员工

之间的利益分配。很好地平衡股东和员工的物质需求不是简单的事情，真正做好的公司不多。对此，人们都要有心理准备。

精神文化是公司的行为准则。精神文化对人们选择在一家公司的去留也有重要的影响。公司的精神文化就像每个人的性格一样，不尽相同。公司的精神文化受到国别、地域、行业、老板性格和行为方式等诸多因素的影响。下面，简要地说明我所感受到的不同类型公司的文化特点。

国有企业（包括国有控股公司）

国有企业的股东主要是国家，因此从一把手到普通员工都是打工者。国有企业的企业文化有以下特点：

1. 国有企业的领导大都挂靠行政级别，因此企业内部等级制度森严。
2. 在国有企业工作，做什么事情都要学会看领导的“脸色”，考虑方方面面的关系，不能随心所欲，更不能信口开河。因此国有企业文化的一个特点是：多听、多看、少说。能做到这点，会给领导一个“实干”的印象。
3. 要想在国有企业升迁，不仅要看自己的工作业绩，更重要的是要看自己的人际关系和有无背景。尤其是要做到企业的高层，有无背景就显得更加重要。因此在国有企业的企业文化中，“人脉”是其中的一个重要特点。
4. 穿着要低调，因为领导的着装会比较“土”。
5. 要想在国有企业获得发展，在婚恋、家庭问题上一定要严肃、谨慎，

上班赚钱 下班理财

千万不要在男女关系上出问题，否则就没有好的仕途了。

6. 国有企业很少开除人，因此工作比较稳定。但是，如果不能适应国有企业的文化，在事业上就难以发展。

家族公司

家族公司是完全由一个家族控制的公司，家族成员不仅是公司的股东，还在公司中担任重要的管理职位。我曾经在一个家族公司工作过，在这个公司中，父亲担任公司的董事长兼总经理，母亲担任副总经理（主管财务和行政），儿子担任销售部经理，侄子担任生产部经理。我在这个公司工作了一年就离开了，因为适应不了公司的文化。家族公司的公司文化有以下特点：

1. 公司管理家庭化。家族成员占据公司主要的管理岗位，外人很难有晋升的机会。

2. 公司文化家庭化。家庭成员会把家庭中的情绪和矛盾带到公司来，外人很难适应。

3. 收入不公平。公司中的“肥缺”都由家族成员担任，因为肥水不流外人田。

4. 你永远都不会成为公司的核心层成员，除非你加入这个家族，成为这个家族的儿媳或女婿。

5. 在家族公司上班赚钱，会有一种被施舍的感觉（或多或少）。

上面讲的家族公司是指中小型的公司，有些规模很大的家族公司，比如上市公司，情况会好得多。

民营企业

这里说的民营企业是指国有公司和家族公司以外的股份制公司。民营公司的股东是多元化的，可能包括个人、国有公司、家族公司、民营公司和外资公司等。民营公司的管理层来自股东推荐和社会招聘，因此民营公司的经营管理会比较市场化，员工有更多施展自己才华的空间。民营公司的企业文化有以下特点：

1. 没有国有公司的等级制度，给人们的发展提供了更大的空间。如果在工作中有突出的表现，会得到破格提拔。
2. 没有家族公司的“排外”困扰，因为公司的所有员工都是公司聘用的。
3. 如果能进入公司的高层，就有可能获得公司的股份，成为股东。
4. 人际关系比国有公司和家族公司相对简单。

外资公司

外资公司是指由外国资本独资或控股设立的公司。外资公司的企业文化有以下特点：

1. 外资公司的主要管理层往往由母公司派遣，管理制度也会沿袭母

上班赚钱 下班理财

公司的制度。因此，外资公司的公司文化会受到其母公司文化的影响，比如德国公司、日本公司、英国公司、美国公司的公司文化会有很大的不同。在外资公司工作，就要学会入乡随俗。

2. 工作表现再出色，都可能遇到职位上的“天花板”。

3. 要熟练掌握一门外语，以适应工作需求。

4. 着装要正式，西装或西服套裙往往是最常穿的服装。如果公司有大型的晚宴，还要准备晚礼服。注意，你的服装要有品位，否则同事会看不起你。

5. 要学会忍受和你同样职位的外国员工比你的薪水高很多的境遇，自己要坦然接受。

6. 跟外国人在一起时，要尽量像个外国人；跟中国人在一起时，就要回归本来的面目，否则中国人会说你“装蒜”。

上面，对国有公司、家族公司、民营公司和外资公司的文化特点进行了简要的说明，希望对人们看懂自己所在的公司有所帮助。

看看老板的为人和志向

老板是公司的“灵魂”，老板的为人和志向会给公司的发展带来巨大的影响。

先说老板的为人。老板为人是否厚道决定了人们未来的职业前景。我

以前在一家公司工作过，该公司老板就是个待人很苛刻、为人很自私的人：公司有了收入，他想办法把钱弄回家；员工报销费用（正常的费用），他“挑三拣四”；到了年底，他就哭穷，想方设法不发奖金等。由此造成的后果是：公司员工流动如流水，公司成立10年，几乎没有发展。看看社会上那些发展健康的大公司，老板都是很厚道的人，否则他的公司是做不大的。

再说老板的志向。人们常说：一个人心有多大，事业就有多大。这句话有一定的道理。一个有志向的老板一定有非常强的事业心，一定是个工作狂。而老板是员工最好的榜样，试想一下：老板是个工作狂，哪个员工敢懈怠？这样的公司能没有发展吗？在这样的公司工作，能没有前途吗？相反，如果老板是一个“小富即安”的人，员工也不会有什么远大的前程。

在一家公司工作，虽然可能接触不到老板，但是看看周围员工的工作状态，听听老员工对老板的评价，人们就能大致了解老板的风格了。

请记住：跟对了老板才有前途。

了解一下竞争对手和客户对你们公司的反映

如果有机会，可以跟你们公司的竞争对手（员工）坐下来聊聊，听听他们对你们公司的评价，他们和你所站的角度不同，他们的评价可能对于

客观地了解你们公司有所启发。

客户是你们公司的衣食父母，他们对公司的评价是很重要的。如果客户对你们公司的产品和服务经常抱怨，那你们公司就可能会遇到大麻烦了。

想清楚自己到底需求什么

在任何一家公司工作，都很难做到完全满意，关键是看你自己想从这份工作中得到什么。你应该把对工作的需求想清楚，最好列成清单，看看主要需求能不能得到满足。下面列个清单供你参考：

1. 离家近。人们常说：家近是个宝。这的确没错，现在的交通越来越拥堵，如果一天花在路上三四个小时，时间一长身体会吃不消的。但是离家近，有可能工资低，要能接受才行。
2. 工作稳定。国有公司的工作很稳定，但是要有熬年头的思想准备。如果没有背景，有可能一辈子都“熬”不出来。
3. 积累经验。如果现在工作是为以后自己干积累经验，就要忍受老板的“苛刻”。
4. 多赚钱。要想多赚钱，最好去做销售。但是做销售压力大、常出差，必须吃得了苦。
5. 为了吃饱饭。现在工作越来越难找，很多刚毕业的大学生找不到

工作，找到工作工资低、自己又不喜欢，可是为了吃饱饭，硬着头皮也得干。

当了解了自己内心的需求后，也许对自己的工作就少了些抱怨，获得了心理平衡。

这一章从不同的角度说明如何看懂自己所在的公司，力求帮助大家对自己的工作有清晰的认识，并审视、明确自己选择就业单位和就业岗位的内心需求，以期使自己找到心理的平衡点。心理平衡了，在工作中才能获得更多的快乐。衷心祝愿人人工作快乐！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



| 第三章 | 自己当老板



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

自

己当老板包括两个层面的需求：第一，自己创业，为自己打工（上班赚钱）；第二，通过实业投资进行理财，让自己的财产保值、增值（下班理财）。无论源于哪种需求，都要通过设立自己的企业来实现当老板的目的。设立自己的企业，无非有三种：个人独资企业、合伙企业和公司企业。下面，简要地说明同这三种企业有关的法律知识和创业技巧，以期帮助人们实现自己当老板的梦想。

个人独资企业

个人独资企业是指按照《个人独资企业法》，由一个自然人投资，投资人以其个人财产对企业债务承担无限连带责任的经营实体。个人独资企业规模较小，不具有企业法人资格。

上班赚钱 下班理财

个人独资企业具有以下特点：

1. 仅由一个自然人投资设立。
2. 企业的设立与解散程序简单，仅需要向工商管理部门登记即可。
3. 无须双重纳税。个人独资企业只需要缴纳个人所得税。

4. 投资人以其个人财产对企业的债务承担无限连带责任。承担无限连带责任包括两个层次的含义：一是企业的债务全部由投资人承担；二是投资人承担企业债务的责任范围不仅限于其出资，投资人对企业经营中所产生的债务如果不能以企业财产清偿，则投资人必须以其个人所有的其他财产清偿（包括家庭财产）。

个人独资企业的设立条件

设立个人独资企业需要具备以下几个方面的条件：

1. 投资人具有合法的身份。设立个人独资企业，投资人必须是具有中华人民共和国国籍的自然人，不包括外国的自然人。
2. 有合法的企业名称。个人独资企业的名称中不得使用“有限”和“有限责任”等字样。
3. 有投资人申报的出资。由于投资人对企业债务承担无限连带责任，而不是仅以其出资额为限承担责任，因此《个人独资企业法》对投资人的出资最低数额并未作强制性规定。
4. 有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件。

5. 有必要的从业人员。

个人独资企业的登记管理

设立登记

设立个人独资企业，应当由投资人或其委托的代理人向所在地的工商管理部門申请设立登记。申请设立登记需要提交下列文件：

1. 由投资人亲笔签署的企业设立申请书。申请书中应载明：企业的名称和住所、投资人的姓名和住所、投资人出资额和出资方式、企业经营范围。
2. 投资人的身份证明。
3. 生产经营场所使用的证明文件（房屋租赁合同）。

变更登记

变更是指个人独资企业在存续期间登记事项发生的变更，比如企业名称、企业住所和经营范围等方面的改变。投资人在企业登记事项发生变动时，应该及时到工商管理部門办理变更登记手续。

注销登记

个人独资企业依法解散的，投资人应当在企业清算结束之日起 15 个工作日内向原登记机关申请注销登记。

设立分支机构

个人独资企业可以设立分支机构。分支机构是指个人独资企业在住所

上班赚钱 下班理财

地以外的地方设立的从事业务活动的办事机构。分支机构是个人独资企业的一部分，其产生的民事责任由个人独资企业承担。

投资人的权利与责任

个人独资企业投资人的权利

个人独资企业的投资人对企业财产享有完全的所有权。这里说的财产既包括投资的出资，也包括企业经营过程中积累的财产（盈利）；既包括有形资产，也包括无形资产。

个人独资企业的投资人可以依法转让其财产。当投资人死亡时，其继承人可以依法（遗嘱）获得对企业的继承权。

个人独资企业投资人的责任

个人独资企业的投资人对企业债务承担无限连带责任。投资人以个人财产出资设立企业的，以投资人的个人财产承担无限连带责任；投资人以家庭财产出资设立企业的，以投资人的家庭财产承担无限连带责任。个人财产和家庭财产的区分，主要根据企业设立登记时工商管理机关的投资登记。

个人独资企业的解散与清算

个人独资企业的解散

有下列情形之一时，应当解散个人独资企业：

1. 投资人决定解散。只要不违反法律规定，投资人有权决定在任何时候解散企业。

2. 投资人死亡时，无继承人或者继承人放弃继承。

3. 企业被依法吊销营业执照。

4. 法律规定的其他解散情形。

个人独资企业的清算

个人独资企业的清算是处理企业未了结的法律关系的程序。个人独资企业解散后，可以由投资人自行清算或者由债权人申请法院指定清算人进行清算。

个人独资企业解散时，企业财产应当按照下列程序清偿：

1. 所欠的员工工资和社会保险费用；

2. 欠缴的税款；

3. 其他债务。

企业财产不足以清偿债务的，投资人应当以其个人财产进行清偿。个人独资企业解散后，原投资人对企业存续期间的债务仍然承担清偿责任。

合伙企业

合伙企业是按照《合伙企业法》设立的由各个合伙人订立合伙协议、共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并由合伙人对合伙企业的债

上班赚钱 下班理财

务承担无限连带责任的营利性组织。

合伙企业具有如下特点：

1. 合伙协议是合伙企业得以成立的法律基础。合伙协议是处理合伙人之间权利义务关系的内部法律文件，是合伙契约性的体现，仅具有对内的效力。

2. 合伙企业须由全体合伙人共同出资、共同经营。

出资是合伙人的基本义务，也是其取得合伙人资格的前提。合伙人可以以有形资产出资，比如，现金、实物，也可以用无形资产出资，比如劳务、管理和商誉，只要其他合伙人同意即可。

合伙人共同经营是合伙企业的又一重要特征，合伙人必须共同从事经营活动，以合伙企业为谋生之本。

3. 合伙人共享收益、共担风险、共同对外承担无限连带责任。

合伙人按照合伙协议约定的方式来分配合伙盈利；当合伙财产不足以清偿合伙债务时，合伙人还需要以其他个人财产来清偿债务，即承担无限连带责任。合伙人的无限连带责任是指每一个合伙人均负有清偿全部合伙债务的义务。

合伙企业的设立条件

设立合伙企业要具备以下条件：

1. 有不少于两人的合伙人。

2. 有合伙协议。合伙协议通常以书面方式订立，书面协议经全体合伙人签字、盖章后生效。

3. 有各合伙人实际缴付的出资。合伙人应当按照合伙协议约定的方式出资，合伙企业不存在法定最低注册资本的问题。

4. 有合伙企业的名称。合伙企业可以在其企业名称中使用“公司”的字样，但是合伙企业名称中不能出现“有限”和“有限责任”字样。

5. 有经营场所和必要的经营条件。

6. 合伙企业可以设立分支机构。

有限合伙企业

有限合伙是由普通合伙发展而来的一种合伙形式。有限合伙与普通合伙的主要区别是：普通合伙的全体合伙人负责合伙企业的经营管理，并对合伙企业的债务承担无限连带责任。有限合伙由两种合伙人组成：一是普通合伙人，负责合伙企业的经营管理，并对合伙企业债务承担无限连带责任；二是有限合伙人，通常他们不参与合伙企业的经营管理，仅以其出资额为限对合伙企业债务承担有限责任。

有限合伙企业融合了普通合伙企业和公司的优点。与公司相比，由于有限合伙企业中的普通合伙人要对合伙企业债务承担无限连带责任，促使其对合伙企业的管理尽职尽责；同时，政府对有限合伙企业本身不征收所得税，直接对合伙人征收所得税，避免了公司的双重征税。与普通合伙企

上班赚钱 下班理财

业相比，有限合伙企业允许投资人以承担有限责任的方式参加合伙企业，成为有限合伙人，从而解除了投资人承担无限连带责任的顾虑，有利于吸引投资人。

由于有限合伙企业的上述特点，它就被资本和智力的结合提供了一种很好的组织形式，即拥有实力的投资人作为有限合伙人，拥有专业知识和技能的人作为普通合伙人，二者共同组成以有限合伙为组织形式的投资机构，从事股权投资、风险投资和证券投资。在投资领域，有限合伙企业是一种非常普遍的组织形式。

《合伙企业法》规定，有限合伙企业由两个以上、50个以下合伙人设立；此外，有限合伙企业的名称中应该标明“有限合伙”字样；有限合伙企业的登记事项中应当载明有限合伙人的姓名和出资额；有限合伙人不得以劳务对合伙企业出资，不得对外代表有限合伙企业。

合伙企业财产的管理与使用

合伙企业的财产包括合伙人的出资和合伙企业在存续期间获得的盈利。合伙企业的财产由全体合伙人共同管理和使用，对合伙企业财产的占有、使用、收益和处分，均应当按照全体合伙人的共同意志进行。

在合伙企业存续期间，合伙人向合伙人以外的人转让其在合伙企业中的全部或部分财产时，必须经过其他合伙人一致同意，在同等条件下，其他合伙人有优先受让的权利。

在合伙企业存续期间，合伙人之间可以转让其在合伙企业中的全部或部分财产，但应该通知其他合伙人。

在合伙企业存续期间，合伙人以其在合伙企业中的财产进行抵押的，必须经过其他合伙人一致同意。

在合伙企业存续期间，除了依法退伙等法律有规定的事项之外，合伙人不得请求分割合伙企业财产，也不得私自转移和处分合伙企业财产。

合伙企业的人伙与退伙

入伙

入伙是指在合伙企业存续期间，合伙人以外的第三人加入合伙企业，获得合伙人的资格。

新合伙人入伙时，必须经过全体合伙人同意。新合伙人要与原合伙人订立书面入伙协议。原合伙人与新合伙人签订入伙协议时，应当将合伙企业的经营状况告知新合伙人。入伙的新合伙人对入伙前合伙企业的债务承担连带责任。

退伙

退伙是指合伙人退出合伙企业，从而失去合伙人的资格。合伙人退伙的原因包括两个：一是自愿退伙，二是法定退伙。

自愿退伙是指合伙人在合伙企业存续期间，自愿退出合伙企业。如果合伙企业的合伙协议没有规定经营期限，合伙人可以随时提出退伙，但是

应当提前 30 天通知其他合伙人。如果合伙企业的合伙协议约定有经营期限，有下列情形之一时，合伙人可以退伙：

第一，合伙协议规定的退伙事由发生。

第二，经过全体合伙人同意。

第三，发生合伙人难以继续参加合伙企业的事由。

第四，其他合伙人严重违反合伙协议约定的义务。

法定退伙是指合伙人因为出现法律规定的事由而退伙。法定退伙分为两种：当然退伙和除名。合伙人有下列情形之一的，属于当然退伙：

第一，合伙人死亡。

第二，合伙人被依法宣告为无民事行为能力的人。

第三，合伙人丧失偿还债务的能力。

第四，合伙人被法院强制执行其在合伙企业中的全部财产。

合伙人有下列情形之一，并经过其他合伙人一致同意，将被除名：

第一，合伙人未履行出资义务。

第二，合伙人因故意或重大过失给合伙企业造成重大损失。

第三，合伙人在执行合伙企业事务时有不正当的行为。

第四，合伙企业规定的其他事由。

合伙企业对合伙人的除名决议，应当书面通知被除名人。

合伙人退伙会造成退伙人在合伙企业中的财产份额和民事责任的归属变动，这种变动分为两种情况：一是财产继承，二是退伙结算。

关于财产继承，《合伙企业法》规定，合伙人死亡的，对该合伙人（死亡人）在合伙企业中的财产份额享有合法继承权的继承人，按照合伙协议的约定或经全体合伙人的同意，从继承开始之日起，即取得该合伙企业的合伙人资格。

对于退伙结算，按照以下规定处理：

第一，合伙人退伙的，合伙企业应该根据退伙时合伙企业的财产状况，按照合伙协议的规定，退还退伙人的财产份额。

第二，合伙人退伙时，合伙企业的财产不足以偿还合伙企业债务的，退伙人应当按照合伙协议的规定承担亏损。

第三，合伙人退伙后，对其退伙前已经发生的合伙企业债务，依然要与其他合伙人共同承担连带偿还责任。

合伙企业的解散、清算与破产

合伙企业解散

合伙企业解散是指全体合伙人解除合伙协议，合伙企业经营终止。合伙企业具备下列情形之一的，应当解散：

第一，合伙协议规定的经营期限届满，合伙人不愿意继续经营。

第二，合伙协议约定的解散事由出现。

第三，全体合伙人决议解散。

第四，合伙人不具备法定人数（只剩下一人）。

第五，合伙企业被依法吊销营业执照。

合伙企业的清算

合伙企业解散后，要对合伙企业的债权、债务进行清算。合伙企业清算结束后，应该依法在工商管理部门办理注销登记。合伙企业清算应该包括以下内容：

第一，通告债权人。

第二，确定清算人，清算人可由全体合伙人推选，也可由法院指定。

第三，财产清偿按照以下的顺序：所欠员工的工资和社会保险费用，所欠税款，合伙企业的其他债务，返还合伙人的出资（利润）。

第四，合伙企业清算时，如果资不抵债，则按照合伙协议的约定，由合伙人以个人资产清偿；如果全体合伙人以个人财产承担清偿责任后仍然不足以清偿合伙企业债务，则应当结束清算程序。

合伙企业的破产

合伙企业不能清偿到期债务的，债权人可以向法院提出破产申请，也可以要求普通合伙人偿还，债权人有权向任何一个、几个或全体合伙人提出履行债务的请求，当某一个合伙人履行了偿还义务后，该合伙人有权要求其他负有连带责任的合伙人偿还其按照合伙协议或法律规定应当承担的份额。

合伙企业的事务执行和决定

合伙企业事务的执行是指合伙人为了实现合伙目的而进行的业务活动。

执行合伙事务是合伙人的权利，每一个合伙人，无论出资多少，都对合伙事务享有同等的权利。合伙事务的执行主要有以下几种方式：

1. 全体合伙人共同执行合伙事务。每个合伙人都参与合伙企业的经营，对外代表合伙企业，处理合伙企业的事务。这种方式适合合伙人数量较少的合伙企业。

2. 由一名合伙人执行合伙事务，即由全体合伙人委托一名合伙人执行合伙事务。

3. 由数名合伙人执行合伙事务，即由全体合伙人委托数名合伙人执行合伙事务。这种方式适合合伙人数量较多的合伙企业。

合伙事务可以由一名或数名合伙人执行，也可以由全体合伙人共同执行，但是合伙事务并非都可以委托给部分合伙人决定。合伙企业的下列事务必须经过全体合伙人一致同意：

1. 处分合伙企业的资产。
2. 变更合伙企业的名称。
3. 吸收新的合伙人入伙。
4. 合伙人退伙。
5. 以合伙企业的名义为他人提供担保。
6. 聘任合伙人以外的人担任合伙企业的管理人员。
7. 合伙企业解散。
8. 合伙企业的损益分配。

合伙企业的损益分配

合伙企业是一个经营性组织，既可能实现盈利，也可能出现亏损。合伙企业的损益分配，是合伙企业的重要事项。

合伙企业的损益分配按照以下原则办理：

1. 合伙企业的损益按照合伙协议规定的比例分配和分担。
 2. 合伙协议未规定损益分配比例的，由各个合伙人平均分配和分担。
 3. 合伙协议不得规定将全部利润分配给部分合伙人，或者由部分合伙人承担全部亏损。
 4. 合伙企业关于利润分配和损益分担的具体方案由全体合伙人共同决定。
- 合伙企业分配利润，无须缴纳企业所得税，仅由合伙人个人缴纳个人所得税。

公司

公司是以营利为目的而依法设立的，具有民事权利能力和民事行为能力，以自有资产独立承担民事责任的企业法人。我国《公司法》所称的公司是指有限责任公司和股份有限公司。公司具有以下几个特征：

1. 公司具有独立法人资格。我国的公司是企业法人。
2. 公司有独立的法人财产权。公司的股东在出资后，其出资的财产

所有权即转移到公司，构成公司的财产，公司对其享有法人财产权，股东对公司享有股权。公司的财产和股东的个人财产是相互分离的。

3. 股东承担有限责任。公司在自主经营的基础上自负盈亏，用其全部法人财产对公司债务承担责任，而股东仅以其出资为限对公司债务承担责任，这就是股东的有限责任原则。比如，某个股东出资 100 万元，即使公司资不抵债，这个股东最多是把投入的 100 万元亏光，而不会连带其个人资产。这是公司和个人独资企业、合伙企业的最大区别。

4. 公司以营利为目的。

5. 公司必须依法设立。公司要按照《公司法》的要求设立。

6. 公司股东要重复纳税。公司每年的利润要缴纳公司所得税，公司将利润分配给股东，股东还要缴纳个人所得税。比如，某公司的年度利润为 100 万元，按照目前的税率 25%，公司要缴纳 25 万元的公司所得税；如果公司将剩余 75 万元的利润分配给股东，则股东还要缴纳 20% 的个人所得税，也就是还要纳税 15 万元个人所得税，股东实际只能分得 60 万元。

有限责任公司

有限责任公司的设立

有限责任公司是最为普遍的一种公司形式。有限责任公司的设立要符合以下条件：

第一，股东人数和资格符合《公司法》的规定，即不超过 50 人，股

上班赚钱 下班理财

东可以是自然人、法人和其他经济组织。

第二，公司最低的注册资本为3万元。

第三，股东可以以货币、实物、知识产权等可以用货币估价的财产出资，也可以用能依法转让的非货币财产作价出资，但是全体股东的货币出资金额不得低于公司注册资本的30%。

第四，公司全体股东的首次出资额不得低于公司注册资本的20%，也不得低于3万元，其余部分由公司股东自公司成立之日起两年内缴足。股东缴纳出资后，必须经依法设立的验资机构验资并出具证明。

第五，全体股东共同制定公司的章程，全体股东应当在公司章程上签名、盖章。

第六，公司名称中必须带有“有限”或“有限责任”字样。

第七，有公司住所。如果是租赁的房屋，必须有房屋租赁合同。

公司股东不按照公司章程规定缴纳出资的，除了应当向公司足额缴纳外，还应当对已经按期足额缴纳出资的股东承担违约责任。再有，有限责任公司成立后，发现作为设立公司出资的非货币财产的实际价额显著低于公司章程所定价额的，应当由交付该出资的股东补足其差额；公司设立时的其他股东承担连带责任。

公司成立后，股东不得抽逃出资。

有限责任公司的利润分配

一般情况下，有限责任公司的股东按照出资比例分取红利。但是，全

体股东可以在公司章程中约定不按照出资比例分配红利。比如，某股东在公司中的出资比例是 20%，但是可以分配公司利润的 40%。

有限责任公司新增出资

公司新增资本时，通常情况下原有股东有优先权按照出资比例认缴出资，全体股东可以在公司章程中另行约定。

有限责任公司的股权转让

我国《公司法》规定：

有限责任公司的股东之间可以相互转让其全部或部分股权。

股东向股东以外的人转让股权，应当经过其他股东过半数同意。股东应就其股权转让事项书面通知其他股东征求同意，其他股东自接到书面通知之日起满 30 日未答复的，视为同意转让。其他股东半数以上不同意转让的，不同意的股东应当购买该转让的股权；不购买的，视为同意转让。

经股东同意转让的股权，在同等条件下，其他股东有优先购买权。两个以上股东主张行使优先购买权的，协商决定各自的购买比例；协商不成的，按照转让时各自的出资比例行使优先购买权。

公司章程对股权转让另有规定的，从其规定。

有限责任公司的组织机构

股东会

有限责任公司的股东会由全体股东组成，股东会是公司的最高权力机

上班赚钱 下班理财

构。股东会议分为定期会议和临时会议。定期会议按照公司的章程规定定期召开；临时会议由代表 1/10 以上表决权的股东、1/3 以上的董事、监事会（不设监事会的公司的监事）提议召开。公司的股东会由公司董事会召集，董事长主持。公司不设董事会的，由执行董事召集并主持。

公司股东会会议作出修改公司章程、增加或减少注册资本，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表 2/3 表决权的股东通过。

董事会

有限责任公司的董事会负责公司的重大经营决策。董事会经股东大会选举产生，由 3 人至 13 人组成。董事任期由公司章程规定，每届任期不得超过 3 年，但可以连选连任。董事长由董事会选举产生。

有限责任公司的股东人数较少或者规模较小，可以不设立董事会，仅设立一名执行董事，执行董事可以兼任公司经理。

监事会

有限责任公司设监事会，成员不少于 3 人。股东人数较少或者规模较小的公司，可以不设监事会，仅设立一名监事，但公司高级管理人员不得担任公司监事。

经理

有限责任公司可以设经理，由董事会聘任或解聘，经理负责公司的日常经营管理。

一人有限责任公司

一人有限责任公司是指只有一个自然人股东或者一个法人股东的有限责任公司。一人有限责任公司有以下特点：

第一，最低注册资本为 10 万元。

第二，股东应该一次足额缴纳公司章程中规定的出资额。

第三，一个自然人只能投资设立一个一人有限责任公司，该一人有限责任公司不能投资设立新的一人有限责任公司。

第四，应当在公司登记中注明自然人独资或法人独资，并在公司营业执照中载明。

第五，应当在每一个会计年度终了时编制财务会计报告，并经过会计师事务所审计。

第六，股东不能证明公司财产独立于股东自己的财产的，股东应当对公司债务承担连带责任。

设立有限责任公司应当注意的问题

设立有限责任公司应当注意如下问题：

第一，尽量不设立一人有限责任公司。

第二，应当认真对待公司的章程，因为章程是公司的内部“宪法”。

第三，要考虑股份的比例，有以下几个比例你要认真考虑——

(1) 67%。你拥有公司 67% 的股份，你就完全控制了公司的决策；

(2) 51%。你拥有公司 51% 的股份，你就能控制公司的经营管理；

上班赚钱 下班理财

(3) 34%。你拥有公司 34% 的股份，你就有公司股东会上的否决权，因为公司的重大决策要经过拥有 2/3 以上表决权的股东通过。

股份有限公司

股份有限公司的资本划分为股份，每一股的金额相等。公司的股份采取股票的形式，股票是公司签发的证明股东所持股份的凭证。

股份有限公司的设立

设立股份有限公司应当满足下列条件：

第一，应当有两人以上 200 人以下的发起人。

第二，以发起方式设立的股份有限公司，发起人应当认购全部的公司股份。

第三，以募集方式设立的股份有限公司，发起人认购的公司股份不得少于公司股份总数的 35%。

第四，公司最低注册资本为 500 万元。

第五，全体发起人首次出资额不得低于注册资本的 20%，其余部分由发起人两年内缴足。

第六，发起人制定公司章程，采用募集方式设立的要经公司创立大会通过。

第七，有公司名称，名称必须带有“股份有限”字样。

第八，有公司住所，租赁的房产要有房屋租赁合同。

股份转让

《公司法》规定：

股东持有的股份可以依法转让。发起人持有的公司股份自公司成立之日起一年内不得转让。如果公司公开发行股票（上市），发起人持有的发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市之日起一年内不得转让。

公司的董事、监事、高级管理人员在任职期间每年转让的股份不得超过其所持本公司股份总数的 25%；所持本公司股份自本公司股票上市交易之日起一年之内不得转让，并在离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。

公司章程中可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其持有的本公司股份作出其他限制性规定。

股份有限公司的组织机构

股份有限公司的组织机构包括股东会、董事会、监事会和经理层，跟有限责任公司相同。

股份有限公司的利润分配

股份有限公司的利润按照股东的持股比例进行分配。股东同样面临重复纳税的问题，即公司在缴纳完公司所得税后，如果向股东分配利润，股东还要缴纳个人所得税。

股份有限公司属于中大型企业的形态，不太适合刚刚开始创业的人，

上班赚钱 下班理财

如果你有机会投资一些“原始股”作为一种理财的方式，倒是个不错的选择，但前提是要了解这家公司。

在这一章中，对涉及个人独资企业、合伙企业和有限责任公司有关的法律问题和税收问题进行了说明，力求对人们创业（理财）有所帮助。当然，要当个赚钱的老板，还要靠创业者把企业经营管理好。衷心祝愿创业者们都能当个赚钱的老板。



| 第四章 | 管好你家的钱



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



一辈子要想有钱，无非通过两个途径：上班和理财。上班是你为钱工作，而理财是让钱为你工作。下面，简要地阐明理财的基本理念、基本方法，着重论述各种理财工具的运用。

什么是理财

理财是一个人或一个家庭为了实现自己的生活目标，合理管理自身财务资源的一个过程，是贯彻一生的过程。通俗地说，理财就是以“管钱”为中心，通过抓好攒钱、生钱、护钱这三个环节，管理好现在和未来的现金流，让你的资产在保值的基础上合理增值，使你什么时候兜里都有钱花。理财的最终目的是实现财务自由，让自己的生活幸福。用一种形象的说法解释理财：收入是河流，财富是水库，花出去的钱就是流出去的水，

上班赚钱 下班理财

理财就是管理好这个水库，开源节流。



图 4-1

这里，顺便给财富下个通俗的定义：所谓财富，就是一个人从现在开始不工作还能活下去的天数。财富是被存储起来的收入，而理财是为了明天的生活存储今天的财富。

如何理财

前面说过，理财的中心是“管钱”，它包括三个环节：攒钱、生钱和护钱。理财的方法就是围绕“管钱”这个中心，抓好攒钱、生钱、护钱这三个环节。

攒钱

攒钱是理财的起点。我们前面说过，收入是河流，财富是水库，花出去的钱就是流出去的水。你家中“水库”里最初的财，一定是通过积攒获得的。而要攒出钱来，就要合理地控制消费。



图 4-2

攒钱需要遵循以下两个原则：

第一，一生恪守量入为出。支出才是财富的决定因素，即使你能赚很多的钱，如果你花钱无度，最终你还是会落得两手空空。

第二，一生莫让债务缠身。过度的负债消费会使你的财务状况恶化，甚至使你破产。

那么，如何才能多攒钱呢？

第一，强制储蓄。比如每个月领到工资后，就把 10%~20% 的工资存到银行去。

第二，记账。要养成记账的好习惯，经常检查，看看自己的钱都花到什么地方去了，花得是否合理。

第三，用现金付款。付现金和刷卡的感觉是不一样的，付现金是有感觉消费，刷卡则是无感觉消费，而无感觉消费会让你花掉更多的钱。

第四，如果你使用信用卡，就一定要跟你的储蓄卡捆绑起来。这样你就不会忘记还款，避免银行的高额罚息。

第五，不要贷款买汽车。贷款买汽车是一个人财务状况恶化的表现。如果你一定要买汽车，又没有那么多钱，不妨去买一辆便宜的汽车，或者

上班赚钱 下班理财

是二手车，因为汽车无非就是个代步工具。

第六，如果买自住房，可以贷款。但是，每个月的还款额不要超过你月收入的 30%，这样你就不会有太大的还款压力，万一银行利率上调，你还有回旋的余地。

请记住，攒钱是理财的起点，要想攒好钱，你就要控制消费，否则你就会无财可理。理财是从攒钱开始的。

生钱

钱生钱是理财的重点。如果你把攒下来的钱都存在银行里，就会面临一个问题：从长远来看，银行存款利率跑不过通货膨胀，也就是说你的钱会贬值。如果你把攒下来的钱都用于风险性投资，结果有可能跑赢通货膨胀，但也有可能亏本。那么，我们应该如何分配利用手中的钱呢？

我建议把你家“水库”中的钱分成三份，分别放在三个池子里。第一个池子里放的是应急钱，第二个池子里放的是养命钱，第三个池子里放的是闲钱。



图 4-3

我之所以这样划分，是按照投资的三个属性确定的。投资的三个属性

是：流动性、安全性和收益性。应急钱对应的是流动性，养命钱对应的是安全性，闲钱对应的是收益性。



图 4-4

下面，让我们来看看这三种钱都分别用来做什么。

第一，应急钱。应急钱是用于应对失业、家人生病等意外开支的，一般家庭应该保留一年的生活费作为应急钱。应急钱可以用来投资短期银行储蓄、短期国债、货币市场基金、短期保本型的银行理财产品、短期保本型的券商理财产品等。这些投资收益低，但是流动性好，随时可以变现，而且不会亏损。



图 4-5

上班赚钱 下班理财

第二，养命钱。养命钱包括自己的养老金、子女的教育金等。一般家庭至少应该保留 3~5 年的生活费作为养命钱，而且随着年龄的增长，养命钱应该越存越多，到你退休的时候，应该有 20 年的生活费（考虑通货膨胀的因素）。养命钱主要用于投资定期银行储蓄、中长期国债、债券基金、社会保险、储蓄型的商业养老保险、企业债券、保本型的银行理财产品、保本型的券商理财产品、黄金等。这些投资有固定的收益，收益率中等，非常安全。



图 4-6

第三，闲钱。闲钱是家庭 5 年以上不用的闲置资金（如果是退休老人，就是 20 年以上的闲置资金），这些钱可以用来从事风险性投资，但不是必须做风险性投资的。这些钱可以用于投资股票、股票型基金、房地产、外汇、投资联结保险、非保本型的银行理财产品、非保本型的券商理财产品、私募基金、QDII 产品、收藏品等。这些投资有可能带来较高的收益，但

也有可能产生亏损。我们用闲钱去投资，就好比在“水库”边上打了一口深井，目的是让自家“水库”里的水源源不断地得到补充。



图 4-7

护钱

护钱是理财的保障。我们仅仅依靠攒钱和生钱是不够的，因为有可能因为一次意外事故（疾病、工伤、车祸、意外责任）造成你家的“水库”决堤，使你家的钱财大量流失甚至损失殆尽。因此，我们需要在“水库”外面筑一道堤坝。所谓筑堤坝就是买保险，这些保险产品包括：定期寿险、意外伤害保险、重大疾病保险、医疗保险等。当你遇到意外事故的时候，保险会给你提供补偿性的资金，帮你渡过财务危机。

上班赚钱 下班理财

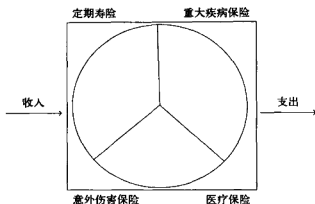


图 4-8

综上所述，理财就是把你赚到的钱分成 5 份：消费钱、应急钱、养命钱、闲钱和保险钱。让不同性质的钱在不同的工作岗位上为你工作。

理财工具箱

下面，我们来看看理财都涉及哪些理财工具：

1. 储蓄，例如活期储蓄、定期储蓄、通知存款、教育储蓄。
2. 债券，例如国债、金融债券、企业债券、可转换公司债券、资产支持债券。
3. 基金，例如货币市场基金、债券基金、股票基金。
4. 股票。
5. 房地产。

6. 银行理财产品，例如保本型的银行理财产品，非保本型的银行理财产品。

7. 信托产品，例如证券投资信托产品，股权投资信托产品。

8. 券商理财产品。

9. QDII产品。

10. 黄金。

11. 外汇。

12. 保险产品，例如社会保险、商业保险（保障型保险、储蓄型保险、投资型保险）。

13. 收藏品。

理财工具的特点和运用技巧

储蓄

储蓄是最基础的理财手段，也是使用最广泛的理财工具。储蓄的最大优点在于它的安全性，因为存在银行的钱是不会亏本的，银行永远是钱最好的“住所”。储蓄的种类大家可能都知道，下面，谈谈储蓄的技巧。

12 张存单储蓄法

你可以将每个月的结余资金都定时按照1年定期存入银行，这样1年下来，

上班赚钱 下班理财

你就有 12 张 1 年期的存单，到期日分别相差 1 个月。一旦你有急用，可以支取到期期限最近的存单，让其他存单继续“躺”在银行里吃“定期”的利息。

阶梯储蓄法

如果你有 5 万元，想进行长期储蓄，但又担心有急用，你可以这样做：用 1 万元开设 1 张 1 年期存单，用 1 万元开设 1 张两年期存单，用 1 万元开设 1 张 3 年期存单，用 1 万元开设 1 张 4 年期存单（3 年加 1 年），用 1 万元开设 1 张 5 年期存单。1 年后，用到期的 1 万元开设 1 张 5 年期存单，以后每年如此，这样 4 年后你手中的存单全部为 5 年期的，每张存单到期年限相差 1 年。这样做既可以保持储蓄的流动性，又可以获得 5 年期储蓄的高利息，是一种中长期投资的好方法。

分散储蓄法

如果你手中有 3 万元，计划在 1 年中使用，但每次用钱的时间和金额不能确定，你可以这样做：把 3 万元分成 4 张 5 000 元的存单，1 张 1 万元的存单，存期均为 1 年。你还可以选择这样的方法：1 万元存 3 个月的定期，1 万元存 6 个月的定期，1 万元存 1 年的定期。

另外，在选择储蓄期限时，要关注银行存款利率的变化，在利率上升时期，选择短期储蓄；在利率下降时期，选择中长期储蓄。

债券

债券发行主体

债券按照发行主体分为以下几种:

1. 政府债券。政府债券的发行主体是政府。政府债券又可以进一步划分为中央政府债券、地方政府债券和政府机构债券。

第一, 国债。国债是由财政部代表中央政府发行的债券, 以国家信用作为偿还的保证。因此, 国债在所有债券中信用等级最高, 但票面利率最低。国债利息免征个人所得税。国债分为凭证式国债和记账式国债。

第二, 地方政府债券。地方政府债券的发行主体是地方政府和地方政府所属的机构。地方政府债券可分为一般责任债券和收益债券。

一般责任债券是由地方政府发行、以地方政府的信用和政府的税收作为保证的债券。

收益债券发行的目的是为了给地方政府所属企业或某个特定项目融资。债券发行者以经营该项目本身的收益来偿还债务, 而不是以地方政府的信用和税收作为保证。

2. 金融债券。金融债券是由银行和非银行金融机构发行的债券。金融债券票面利率通常高于国债, 但低于公司债券。金融债券面向机构投资者发行, 在银行间债券市场交易, 个人投资者目前无法购买。金融债券的利息收入免税。

3. 公司债券。公司债券是指由非金融公司发行的债券。由于公司债券有较大风险, 其票面利率通常高于国债和金融债券。部分公司债券面向社会公开发行, 在证券交易所上市交易, 个人投资者可以购买和交易。投

上班赚钱 下班理财

资公司债券最大的风险是发行公司的违约风险，一旦发行公司经营不善，不能按照当初的承诺还付本息，就会导致债券价格大幅下跌，使投资人遭受重大损失。

债券市场

债券市场是债券发行和交易的场所，是金融市场的重要组成部分。我国的债券市场主要包括柜台交易市场、沪深证券交易所市场和银行间交易市场。

1. 柜台交易市场。

商业银行与债券发行人签订承销协议后，通过银行柜台向投资人发售债券。债券发行结束后，为满足投资人买卖债券的需求，商业银行对债券公开挂牌报价，同投资人之间进行债券交易。柜台交易市场是债券的零售市场，是以个人投资人和企事业单位为主要投资者的市场。银行柜台交易成本为买卖差价，买卖差价的幅度大约在 1% 以内。

2. 交易所债券市场。

除银行以外的投资人可以通过沪深证券交易所买卖记账式国债、上市的企业债券和可转换公司债券。

投资人需在证券公司开设交易账户，如果投资人已经因为投资股票开设了账户，则无须重新开户。

证券交易所的交易价格按照竞价方式进行。通过竞价交易买入债券，以 10 张或其整数倍进行申报。卖出债券时，余额不足 10 张部分，应当一

次性申报卖出。债券以人民币 100 元面额为 1 张。债券交易的佣金是成交金额的 0.1%。

3. 银行间债券市场。

银行间债券市场是债券的批发市场，主要交易的是记账式国债、金融债券、央行票据和其他经批准上市的债券。参与交易的成员为商业银行、信用社、证券公司、保险公司、财务公司、信托公司、基金公司等金融机构，个人不能进入。

债券的风险

1. 利率风险。

利率的变化可能使债券投资人面临两种风险：价格风险和再投资风险。

价格风险：债券的价格和利率的变化呈反向变动，当利率上升时，债券的价格会下跌；当利率下降时，债券的价格会上涨。利率变动导致的价格风险是债券投资人面临的最主要的风险。

再投资风险：利息再投资收益的多少主要取决于再投资时的市场利率水平。如果利率水平下降，投资人获得的利息只能按照更低的收益率水平进行再投资，这种风险就是再投资风险。

2. 信用风险。

信用风险是有关债券发行人信用的风险。信用风险主要有违约风险和降级风险。

违约风险：违约风险是指债券的发行人不能按照契约如期如额地偿还

本金和支付利息的风险。

评级风险：在债券市场上，可以根据评级机构所评定的债券信用等级来估计债券发行人的违约风险。当评级机构调低债券的信用等级时，就会影响投资人对于该债券的信用风险评估，进而会反映到债券的价格上。这种由于信用等级下降所带来的风险被称为评级风险。

3. 提前偿还风险。

某些债券赋予发行人提前偿还的选择权。可赎回债券的发行人有权在债券到期前提前偿还全部或部分债券。从投资人的角度讲，提前偿还有三个不利之处：

第一，提前偿还导致未来的现金流不确定。

第二，当利率下降时，发行人要提前赎回债券，投资人面临再投资风险。

第三，当利率下降时，债券价格将上升，而提前偿还就减少了债券资本利得的潜力。

4. 通货膨胀风险。

通货膨胀风险是指由于通货膨胀的存在，对债券名义收益的实际购买力造成的损失。

5. 汇率风险。

如果债券是以外国货币计价的，则债券支付的利息和偿还的本金能换算成多少本国货币取决于当时的汇率。如果未来本国货币升值，则按照本

国货币计算的投资收益将会降低，这就是债券的汇率风险。

6. 事件风险。

事件风险是指由于某些突发事件（如公司重组、政策变动等）对债券价格产生影响。

可转换公司债券

可转换公司债券是公司债券的一种，是指发行时标明价格、利率、面值、偿还或转换期限，持有人有权到期赎回或按照规定的期限和价格将其转换为普通股票的债务性证券。可转换公司债券具有债券和期权的双重属性，其持有人可以选择持有债券到期，获得发行公司的还本付息，也可以选择在规定时间内转换成股票，享受股息分配或资本增值。可转换公司债券对于投资人来说是可以保证本金的股票。

可转换公司债券的固定利息比普通公司债券要低，其差额反映换股权的价值。当可转换公司债券失去转换的意义时，它依然有固定的利息收入；如果实现转换，投资人则会获得卖出股票的收入或获得股息收入。因此，可转换公司债券具备了股票和债券的双重属性，结合了股票的长期增长潜力和债券具有的安全及收益固定的优势，是攻守兼备的投资工具。

分离交易可转换公司债券：分离交易可转换公司债券是可转换公司债券的一种，它与普通可转换公司债券的区别在于债券与期权可分离交易。分离交易可转换公司债券不设重设和赎回条款，有利于发挥发行公司通过

上班赚钱 下班理财

业绩增长来促成转股的正面作用，避免了发行普通可转换公司债券的公司不是通过提高公司业绩，而是以不断向下修正转股价格或强制赎回方式促成转股而给投资人带来的损害。如果上市公司公告改变募集资金用途，分离交易可转换公司债券持有人与普通可转换公司债券持有人同样被赋予一次回售的权利，从而极大地保护了投资人的利益。分离交易可转换公司债券具有以下优点：

第一，投资人可以获得还本付息。

第二，当认股权证行使价格低于股票市场价时，投资人可以通过转股或出售权证在二级市场套利，而不必担心发行公司在股票市价升高时强制赎回权证。

第三，当认股权证行使价格高于股票市场价时，投资人可以选择放弃行使权证，而权证通常是发行公司无偿赠与的。

债券投资技巧

1. 尽量投资国债，国债没有违约风险。
2. 如果投资公司债券，一定要投资最高等级的公司债券，因为违约风险低。
3. 老年人应该投资凭证式国债，投资这种国债不会亏本。
4. 尽可能投资中短期债券，因为长期债券利率风险高。
5. 在股票市场低迷阶段，投资可转换公司债券是一种很好的选择，因为它进可以攻，退可以守。

6. 投资债券基金是一种很好的方式，这样你可以间接投资金融债券，同时有专业人士帮助你控制风险。

基金

基金的概念

基金是指一种利益共享、风险共担的集合证券投资方式。基金通过公开发行业基金单位，集中投资者的资金，由基金托管人托管，基金管理人管理和运用资金，从事股票、债券等金融工具的投资，并将投资收益按照基金投资者的投资比例进行分配的一种间接投资方式。

基金的特征

基金具有以下三个主要特征：

1. 基金体现了一种信托关系，基金投资人既是基金资产的委托人，又是基金资产的受益人。基金管理人和基金托管人共同作为基金资产的受托人，对基金投资人负有信托责任。

2. 基金是一种金融中介，基金以其他金融工具为投资对象，比如股票、债券，因此，基金是一种二次投资工具。

3. 基金具有收益共享、风险共担的特征。基金投资人按照投资比例享受收益并承担风险，基金管理人并不承担经营风险。

基金的分类

1. 基金按照是否可赎回，划分为开放式基金和封闭式基金。

上班赚钱 下班理财

开放式基金是指基金份额总数不固定、随时增减，投资人可以按照基金单位净值，向基金管理公司及其指定销售机构申购和赎回的基金。

封闭式基金是指基金发起人在设立基金时，基金规模和存续期已经确定，在发行完毕后的存续期内，基金的规模保持不变的基金。封闭式基金一般在证券交易所上市交易，投资人通过二级市场买卖基金单位。

2. 基金根据投资对象，划分为股票型基金、债券型基金、混合型基金、货币市场基金。

股票型基金以股票为主要投资对象。一般来说，股票型基金的收益性是最高的，但是风险也较大。

债券型基金以债券为主要投资对象，包括国债、金融债券和公司债券（可转换公司债券）。债券型基金属于收入型基金，预期收益不高，风险也较低。

混合型基金指同时投资于股票和债券的基金。目前国内市场上大部分基金均为混合型基金，混合型基金的特点是股票和债券二者的比例可以不断调整，基金管理人通过这种方式来选择市场时机。

货币市场基金是以短期国债、短期金融债券、央行票据、回购等货币市场短期有价证券为主要投资对象的基金。货币市场基金的收益性较低，但是本金安全性很高，流动性好。因此，货币市场基金通常被当做先进管理工具使用。

3. 其他类型的基金。

基金中的基金。基金中的基金是一种以开放式基金或封闭式基金为主要投资对象的基金。比如交易所交易基金（ETF）投资联结基金。目前，国内市场上银行发行的理财产品、券商发行的理财产品、投资联接保险产品中，都存在基金中的基金。

保本基金。保本基金是指在基金契约中规定相关的担保条款，即在满足一定的持有期限后，基金管理公司为投资人提供本金或收益保障的一种基金。保本基金使用结构化投资技术，以期保证保本期结束时基金资产的安全。基金管理人通常将基金资产的 90% 投资于固定收益产品，比如债券和存款等；将 10% 的基金资产投资于期权、股票指数等高风险产品，以获取较高的投资收益。在保本周期内，投资人的赎回行为会影响到现金收入的稳定，增加保本的难度。因此，一般保本基金成立后就进入“半封闭”状态，投资人在此期间赎回基金，基金管理人不提供本金担保。保本基金的产品结构决定了保本基金的投资期限比较长，一般至少 3 年，国外有 10 年左右的保本基金。

上市型开放式基金。上市型开放式基金（LOF）是指基金发行结束后，投资人可以在指定网点申购和赎回基金份额，也可以在证券交易所买卖的开放式基金。

交易所交易基金。交易所交易基金是一种跟踪标的指数（比如上证 180 指数）变化，既可以在交易所上市交易，又可以通过一级市场用“一揽子股票”进行创设和置换的基金。交易所交易基金属于被动型基金。由

上班赚钱 下班理财

于“一揽子股票”市值太大，因此在一级市场上仅适合机构投资者参与。对于中小投资者来说，可以在二级市场上像买卖股票一样买卖交易所交易基金，非常便利。

基金的特点

专家理财

基金资产由专业的基金管理公司管理，基金管理团队无论是在投资经验上，还是在信息渠道和时间上，都比普通的投资人具有优势。

组合投资分散风险

由于基金拥有巨额的资金，可以投资于多种证券，使投资组合更加多样化，从而便于更有效地分散投资风险，以至消除非系统性风险。

高流动性

基金是一种流动性较强的投资工具，可以随时买卖，手续简便。封闭式基金在证券交易所上市，投资人可以像买卖股票一样买卖基金；而开放式基金则可以向基金管理公司申购和赎回。

投资门槛低

基金投资门槛低，有 1 000 元就能买卖，适合中小投资人参与。

品种多样化

市场上不同类型的基金具有不同的风险和收益特征，投资人可以根据自己的风险偏好和资金的性质，选择不同的基金产品进行投资。

指数基金

指数基金是一种以拟合目标指数、跟踪目标指数变化为原则，实现与市场同步成长的基金品种。指数基金的投资采取拟合目标指数收益率的投资策略，分散投资于目标指数的成分股，力求投资组合的收益率拟合该目标指数所代表的资本市场的平均收益率。指数基金是成熟的证券市场上不可缺少的一种基金。投资指数基金有以下的优势：

1. 业绩透明度高。投资人看到指数基金跟踪的目标指数（比如上证50 指数）的上涨幅度，就可以知道自己投资的指数基金净值的大致上涨幅度。投资人不会再有“赚了指数不赚钱”的烦恼。

2. 指数基金投资组合的流动性比一般集中持股的基金更好。

3. 投资指数基金的成本一般较低。由于指数基金通常采用买入并持有的投资策略，其股票交易的手续费支出较少，同时基金管理人收取的管理费也较低。

4. 指数基金属于被动型投资，投资人不用担心基金经理的变动对基金业绩带来的影响。

5. 从长期（10 年）来看，指数基金能战胜绝大多数（80%以上）的主动型基金。

6. 从长期来看，股票指数的整体趋势是向上的，投资指数基金是一定盈利的。

综上所述，指数基金是一种优良的长期投资工具，值得投资人长期持有。

投资基金的误区

上班赚钱 下班理财

投资人在投资基金的过程中，至少存在着以下 12 个投资误区，走出这些误区，对投资人获得更好的投资收益将会有很大的帮助。

1. 买新不买老。

部分投资人往往只在基金公司推出新基金时才去购买，有些人甚至为了购买新基金，不惜将涨得较多的老基金卖了，这属于典型的盲目投资行为。新基金没有过往业绩，投资策略没有经过实践检验，投资人无从判断其管理能力的优劣；而投资人却可以通过研究老基金的过往业绩，分析其业绩表现的优劣，作为投资依据。因此，老基金应当是投资人选择的重点。

2. 高净值恐惧症。

投资人将基金单位净值的高低作为投资依据是基金投资的另一个误区。在相同情况下，基金单位净值高是基金业绩优异和基金公司管理能力强的表现。基金的上涨空间取决于股票市场的总体表现和基金公司的管理能力，与基金单位净值的高低没有关系。

3. 频繁短线操作。

基金的交易成本较高，不能像股票一样频繁买卖。频繁的短线操作，不可避免地增加交易成本，减少投资收益。

4. 缺乏风险意识，误认为专家理财不会赔钱。

要知道专家也是人，不是“神”，一样会犯错误。

5. 认为分红后投资人的实际收益会减少。

分红后，基金单位净值会出现突然下降的情况，但这并不意味着投资人的收益会减少。分红使得基金单位净值下降，但是基金累计单位净值依然不变，投资人的实际收益也是不会改变的。

6. 以为长期投资是买了就不再卖。

长期投资并不意味着买入基金后就不再卖出，投资人应该进行大波段操作，比如在市场处于高位时卖出，在低位时再买回来。

7. 将所有鸡蛋放在同一个篮子里。

投资人应该进行基金组合投资，而不应该孤注一掷。

8. 盲目追求新产品。

部分投资人在挑选基金产品时，盲目追求“第一只”产品，认为最新的就是最好的。事实上，基金产品的创新都有一定的风险，而这种风险最终还是要由投资人承担。

9. 盲目迷信明星基金经理。

一个基金经理要成为明星经理，至少需要有 10 年以上的优秀投资业绩。而市场上的所谓明星经理大多是“流星经理”。

10. 投资过于分散。

有些投资人的基金组合包括 10~20 只基金，美其名曰“分散投资”。而过于分散的投资会降低投资效率。

11. 过分注重基金发行规模。

部分投资人认为基金规模越大越好，这是不正确的。过大的规模会制

约基金的业绩表现。

12. 只认现金分红，排斥红利再投资。

基金管理人在基金分配时都采取“二选一”的收益分配模式。但出于惯性的投资思维和落袋为安的想法，众多投资人远离红利再投资。其实，红利再投资是一种互赢的分配模式，一是可以使投资人获得既定的投资收益，二是可以避免基金管理人因大量派现导致的现金流减少，从而对基金持仓的品种进行被动式调整，影响投资人的收益。

关于基金投资的 5 点建议

1. 定期变额投资是一种很好的方法。

基金管理公司在促销时，通常建议投资人进行定期定额投资。所谓定期定额投资是指在固定的时间投入固定的金额购买基金，比如每个月投入 1 000 元购买基金（一般是股票基金或混合基金）。这样做有一定的道理，投资人可以通过长期的定投来获得市场平均成本，一旦市场向上波动超过平均成本，投资人就能获利。

但是这种方法有一个明显的缺陷，就是在市场处于高位时，投资人投入的资金是要亏损的。这里说的高位不是指点位，是指平均市盈率超过 30 倍，甚至 40 倍、50 倍。那么明知亏损，为什么还要投资呢？为了解决这个问题（可能是部分解决），我在此提出了一个新的投资方法：定期变额投资。

所谓定期变额投资是指：第一，投资的期限不变，比如还是每个月

投入资金；第二，投入的资金总量不变，比如还是每月 1 000 元，一年 12 000 元；第三，每月投入的金额随着市场平均市盈率的变化而改变，比如，在市场平均市盈率处于 15 倍以下时，每月投入 1 000 元，但在市场平均市盈率不断上升时，例如 20 倍时就减少到 500 元，25 倍时就减少到 300 元，超过 30 倍就停止投入。投资人可以把市场处于高位时节省下来的资金，在市场平均市盈率重新回到 30 倍市盈率以下时分期分批投入市场，比如在 15 倍市盈率时每月投入 1 500 元，到 10 倍市盈率时投入 2 000 元。总之，投入的资金总量不变。

定期变额投资法是对定期定额投资法的改进，易于操作，投资人对大盘平均市盈率的变化稍加关注就行了，这样做可以提高资金的使用效率，提高赢利能力。还要补充一点，定期变额投资指数基金比投资主动型基金更简单有效，因为从长期来看（10 年），80% 以上的主动型基金都跑不赢大盘，而指数是与大盘同步的，也就是说，绝大部分主动型基金都跑不赢指数基金。请大家记住一点：最简单的方法往往是最有效的。

2. 一定要坚持分散投资。

投资人的基金组合一般应该有 3~5 只基金，这些基金应该分别属于不同的基金管理公司，各个基金的投资策略应该有所不同，比如 1 只基金主要投资于中小盘的股票，1 只基金主要投资于大盘蓝筹股，另外 1 只是指数基金。

3. 选择有品牌的基金管理公司。

上班赚钱 下班理财

投资人选择的基金管理公司最好有 5 年以上的投资业绩可供参考。至于基金经理，并不是投资人选择基金的重要因素，因为基金投资的成败是“团队行为”的结果，而不是某个基金经理个人行为的结果，况且你可能根本不认识基金经理。

4. 慎重投资单只规模过大的基金。

单只基金规模过大，会增加管理上的难度，进而影响基金的业绩表现。

5. 一定要坚持长期投资和波段操作相结合。

投资基金要坚持长期投资，避免频繁买卖。但是长期投资并不意味着不能买卖，投资人可以选择在市场处于高位（高市盈率）时卖出基金，在市场回到低位（低市盈率）时再买入。

股票

股票的收益和风险

股票的收益

股票的收益有两个来源：股利收入和买卖差价。

股票的风险

股票面临的风险包括系统性风险和非系统性风险。所谓系统性风险就是大盘的风险，比如经济危机、政策变动会引发大盘的整体下跌，这时几乎所有的股票都难以幸免。系统性风险是每一只股票都面临的风险，是不能规避的风险。

所谓非系统性风险就是“个股”风险，比如某个上市公司突发利空消息，可能引发该上市公司的股票大幅下挫；再有某个行业受到宏观环境的影响，整体效益下滑，从而导致该行业上市公司股票的集体下跌。非系统性风险可以通过“组合投资”的方式加以控制，有关研究表明：如果一个投资组合中有 20 只不同行业的股票，就基本上可以规避非系统性风险。

股票的估值

股票的估值就是“估计值”，没有一种精确的估值方法。股票的价格由其内在价值决定，并且受到供求关系的影响。股票估值最常用的方法是相对估值法。相对估值法是通过比较同类公司的价值来决定一家公司的价值。相对估值法主要包括市盈率法和市净率法。

市盈率法

市盈率（P/E）是每股股价和每股收益的比率。

市盈率可以分为动态市盈率和静态市盈率。比如某只股票的价格是 10 元，去年每股收益是 1 元，该股票的静态市盈率就是 10 倍；如果预计该股票今年每股收益是 2 元，那么该股票的动态市盈率就是 5 倍。

市盈率还可以分为大盘市盈率和行业市盈率。大盘市盈率是指整个市场所有股票的平均市盈率，代表市场整体的估值水平；行业市盈率是指某一行业所有股票的平均市盈率，代表该行业的整体估值水平。

市盈率法是最常用的一种对股票估值的方法，股票的价格等于预计的每股收益乘以市盈率的预测值。

上班赚钱 下班理财

市净率法

市净率 (P/B) 是每股股价和每股账面价值的比率。

在股票估值时，市盈率法和市净率法通常一起使用。低市盈率（10 倍左右）和低市净率（1~2 倍）是选择股票的重要参考指标，任何情况下都不要购买过高市盈率（30 倍以上）和市净率（5~6 倍）的股票，这是投资股票的真谛。

增长率和市盈率的比率

如果一家公司的盈利增长率和股票市盈率的比率大于 1，那是一个不错的选择。比如公司的盈利增长率是 20%，而市盈率是 10 倍，那么增长率和市盈率的比率是 2，这是一个很好的指标。

你把上述三个指标结合起来使用，就基本够用了。

股票分析信息的来源

股票分析是股票投资中最为重要的一个环节，成功分析的关键在于信息的获取。那么，从哪些渠道获得有价值的信息呢？

1. 上市公司的股东大会。
2. 专业机构的投资报告会。
3. 各种财经媒体。
4. 上市公司的定期报告和公告。
5. 同业内人士闲谈。

闲谈有时可以获得非常重要的信息，比如你跟一个银行行长一起吃

饭，他可能告诉你很多银行业的经营情况，这些信息可能对你的投资非常有帮助，因为业内人士最了解“业内”的情况。

6. 日常生活经历。

很多上市公司就“活”在我们身边，你可以从市场上发现哪家公司的产品卖得好，你也可以感受到哪家公司的服务好，这些信息都有助于你的投资。

7. 给上市公司打电话。

由于信息来源的多样化，如何正确地分析这些信息，是投资人需要掌握的重要技巧。

股票投资的五个忠告

第一个忠告

当人们买入某只股票后，股票价格开始下跌（这是一种规律），比如说下跌 5%~10% 时，他们就会开始担忧。忧虑之余，就想把股票卖出去。这里，谈谈人们购买的目标公司的股票下跌了 10% 的问题。第一，目标公司的事业停止了吗？第二，目标公司的老板卷走股票投资者的资金了吗？答案是否定的。股票价格的起落对于目标公司的事业并没有影响，目标公司将继续赢利和成长。如果这些都没有改变的话，目标公司的股价将会再攀新高。为什么要为股价暂时的下跌而担忧呢？问题的根源在于他们购买的是公司股票而不是公司的事业。是的，有的公司事业取得了成功，有的公司则失败了，这正是我们要进行多样化投资的原因。我的忠告是：

上班赚钱 下班理财

人们要购买的是公司的事业而不是公司股票，在买入股票之前一定要作认真的研究，着眼于公司事业是否发达进行取舍，买入之后就不要患得患失，更不要孤注一掷（要分散投资）。

第二个忠告

如果股票投资者在深万科（000002）刚上市时买入该公司的股票，一直持有到今天，会获得几十倍的收益。但是，有多少人获得了这种收益呢？答案是：几乎没有！除非该公司的员工或买过之后却抛在脑后、完全忘记了它的存在的少数幸运儿。当人们买入一家公司的股票后，它的股价上涨了一倍、两倍、三倍甚至更多时，还能捂在手里不卖吗？恐怕没有人有这样的耐心。问题的关键在于他们关注的是股票的价格，而不是公司的事业。如果一直关注该公司的事业，就会发现该公司具有每年增长30%~40%的潜力，那就不会卖出手中的股票了。我的忠告是：要着重关注目标公司事业的增长和发展，而不要光看股价。

第三个忠告

当人们购买股票的时候，往往恨不得该股票价格不久就翻一倍。他们每天要看10次股价，试图弄清楚股票行情的发展趋势。这里，需要提出一个问题：谁能在一个周末就修建起一座发电厂？谁能开办一家互联网公司，并指望它在一天之内就拥有100万个用户？不能。任何一家公司的事业都是需要经过较长的时间去创立和发展的，需要较长时间才能赢得客户和产生利润。只有公司的收益增加了，股价才会跟着上涨。总之，如果已

经购买了事业前景看好、管理也不错的公司的股票，就要给公司时间去发展。如果没有耐心，还不如去赌场。我的忠告是：股票投资是一项长期的事业，需要具有耐心，不要妄想一夜暴富。

第四个忠告

人们经常在火车上、飞机上、酒会上或者办公室里听别人说他们在股市的投资增值了两三倍。于是他们往往后悔没有投资于股票市场。但是，股民们需要知道：股市的钱很不容易赚。绝大多数股民并不是每次投资都赚钱，他们或许已经有了5次、10次投资失败的经历，只不过不愿意告诉别人那些失败经历而已。需要指出的是：当人们的投资是被他人“成功投资”的“虚幻事实”所推动时，就往往缺乏成功投资的耐心和素质。我的忠告是：千万不要被他人所谓的成功投资的故事所蒙蔽，从而引发某种盲目的股市投资冲动。

第五个忠告

人们总是看着大盘指数卖出股票，因此总抓不住那些有巨大增值潜力的股票；还有许多人想等股票指数跌至合理水平时再进入股市。但是，没有人能准确预测股票指数的高低。因此，我建议股民们抛弃赌市场时机的做法，转而关注公司事业的潜力并以长期的观念去投资。我的忠告是：投资股票市场的时间要比压宝入市的时机重要得多。训练有素和具有耐心是在股市创造财富的真经！不幸的是，具备这两个条件的人并不多。力求做到训练有素并具有耐心，就一定会变得富有，否则就会陷入困境。

房地产

房地产投资的特点

房地产作为一种投资工具，具有下列特点：

1. 房地产既是消费品，又是投资品。

自住房既是消费品，同时也是投资品。

2. 房地产既具有投资价值，又具有使用价值。

房地产在升值的同时，又可以用来居住、办公。

3. 位置固定，不可移动。

房地产由于其位置固定，又被称为不动产。

4. 投资标的的有形性。

房地产是看得见、摸得着的投资品。

5. 具备长期升值潜力，可以抵御通货膨胀。

由于土地资源的稀缺性，使得房地产具备长期的增值潜力，可以抵御通货膨胀。

6. 投资需要的资金量大。

投资房地产需要的资金量很大，少则几十万，多则几百万、上千万。

7. 流动性较差。

房地产的流动性较差，投资人欲将房地产变现，远比出售股票和基金困难得多。

8. 地域之间的价格差异大。

房地产的地域性很强，不同城市之间、同一城市的不同地段之间的房地产价格都会存在差异。

9. 产权的期限性。

房地产的产权具有期限性，住宅有 70 年的使用权，而商业用房只有 40 年的使用权。

10. 维护成本较高。

投资房地产，每年都要缴纳物业费、供暖费，如果今后开征物业税，则会进一步增加投资人的负担。

影响房地产价格的因素

影响房地产价格的因素主要有列 12 种：

1. 自住房的需求。

随着我国城市化进程的加快，越来越多的人涌入城市，增加了人们对自住房的需求；随着家庭的裂变，子女独立生活后，也会增加自住房的需求；随着离婚率的增加，也会增加自住房的需求。

2. 投资的需求。

随着人们生活越来越富裕，更多的人加入到房地产投资者的队伍中来，投资性房地产的需求不断增加。

3. 就业率。

随着就业人数的增加，人们的实际收入将会增加，进而对房地产的需

上班赚钱 下班理财

求量会增加。

4. 通货膨胀。

从国际上许多国家近百年的发展来看，投资于房地产是抵御通货膨胀的一个良好手段。

5. 利率水平。

较低的利率水平会刺激更多的人贷款购买房地产，而较高的利率水平会抑制人们的购房行为。

6. 人民币汇率。

人民币的升值会带动房地产价格的上涨。

7. 政府的政策。

房地产是国民经济的重要组成部分。政府的政策，诸如土地供应政策、房地产税收政策等，都会对房地产的价格产生重大的影响。

8. 建设成本。

水泥、钢铁、建筑材料的价格以及人员的工资水平，都会影响房地产的建设成本，进而影响房地产的价格。

9. 建筑设计和施工质量。

建筑设计的新颖和高质量的施工，都会带动房地产价格的上涨。

10. 房地产的租金。

如果住房租金上涨，会刺激租房者贷款购买房产，因为他们会发现租房成本和贷款成本相近；如果住房租金下降，他们就会继续租房并观望。

11. 不同城市房地产价格的差异。

不同城市房地产价格差异的原因主要有四点：

第一，不同规模城市的经济发展水平存在差异。

第二，不同规模城市的居民消费水平、消费观念存在差异。

第三，不同规模城市的房地产受政策影响的程度不同。

第四，不同规模城市的政治地位不同。

12. 同一城市中的房地产价格差异。

在同一城市中，造成房地产价格差异的主要原因有下列六点：

第一，距离市中心的远近。

第二，交通便利程度。

第三，社区环境。

第四，物业管理水平的高低。

第五，生活的便利程度。

第六，子女教育的便利程度。

购房目的和考虑因素

购房时，人们会考虑到很多因素，比如价格、地段、交通便利程度、户型、环境、物业管理等。但是，一个楼盘很难在各个方面都很完美，总会存在着某些缺憾。因此，购房人要根据自己的购房目的，权衡利弊后作出决定。

所谓购房目的，就是你为什么要买房，或者说你买房做什么用。大多

上班赚钱 下班理财

数人的购房目的主要是自住或投资。明确了购房目的，你就需要对购房的诸多因素全面考虑，然后进行取舍。

自住

对于大多数人来说，买一套属于自己的住房是人生很重要的一件事，拥有自己的住房可以使自己和家人具有安全感和归属感。即使同样是自住，不同的人也有不同的目的，比如有的人购房是为了过渡居住，有的人购房是为了改善居住条件，有的人购房是为了方便孩子上学，有的人购房是为了商住两用。不同的购房目的，会导致不同的关注重点。下面，就人们不同的购房目的分别进行说明。

为了过渡居住。所谓过渡居住，是指购房人购房是为了解决阶段性的居住问题，而不是为了长久居住。以过渡居住为目的购房人主要是年轻人，比如为了结婚而购房。以过渡居住为目的进行购房，价格往往是购房人考虑的重点，其次是交通便利程度。通常情况下，首次购房的年轻人可选择总价较低、交通便利的小户型住房。

为了改善居住条件。中年人在具备了一定的经济基础后，大多会选择换房，以改善生活条件，提高生活质量。这时，价格已经不是唯一重要的条件，购房人应综合考虑交通便利程度、社区品质、户型、物业管理等因素。通常情况下，购房人可选择社区品质高、交通便利的中大户型住房。

为了解决子女的教育问题。人们都希望自己的孩子能受到良好的教育，能就读于教育质量高的小学、中学，为今后上重点大学创造条件。因

此，以方便孩子上学为目的的购房人应优先考虑楼盘所在区域的教育资源问题，比如是否有知名的小学、中学等，自己所购的住房是否属于“学区房”。

为了商住两用。为了商住两用的购房人，不但要考虑房子能够满足居住需求，还要能够满足办公需求。一般要求房屋内要有一个较大的“厅”，便于办公，居住部分和办公部分要有一定的间隔。为了方便客户到访，要求所在的楼盘交通便利、停车方便。

投资

房地产是一种很重要的投资工具。很多人购房以投资获利为目的。具体来说有以下两种情况：

通过出售获利。投资购房用于出售，就是“炒房”，即通过低价买入，高价卖出，获取买卖的差价。对于以“炒房”为目的的购房人来说，楼盘的升值潜力是最为重要的因素。影响升值潜力的因素很多，其中最重要的因素是“位置”。此外，还要关注楼盘所在区域的市政规划前景，比如有些本来偏远的地段，由于政府部门的搬迁、地铁的修建、学校的搬迁等原因，突然由“冷门”楼盘变成“热门”楼盘，身价倍增。

通过出租获利。购房投资用于出租属于长期投资行为，是通过出租住房的租金收入获取投资收益。对于以出租为购房目的的购房人来说，需要考虑的最重要的因素是区位和交通，比如办公楼集中的地段、高等院校集中的地区、地铁沿线的楼盘等，这些地段的住房不但容易出租，而且租金

上班赚钱 下班理财

相对较高。

购买能力评估

对于大多数人来说，购房是一笔巨大的开支。因此，在购房之前，购房人需要为自己拟定一个详细的财务计划。总的来说，购房应该量力而行，不要盲目追求“一步到位”，从而给自己造成沉重的财务负担。

1. 购房的各种费用。

这里，先来说明购房的费用支出。具体见表 4-1：

表 4-1 购房费用明细表

序号	费用名称	费用标准	交费时间
1	购房款	单价 × 销售面积	签订合同时
2	印花税	房价款的 5‰	办理贷款时
3	公证费	视具体情况而定	办理贷款时
4	保险费	视具体情况而定	办理贷款时
5	律师费	视具体情况而定	办理贷款时
6	契税	房价款的 1.5%~3%	办理产权时
7	房屋产权登记费	不超过 100 元	办理产权时
8	公共维修基金	房价款的 2% 左右	办理产权时

2. 评估自己的购房能力。

评估自己的购房能力需要从下列三个方面入手：

第一，计算首付能力。

计算自己的首付能力时，应该包括上图中列明的所有费用，再算上房屋的装修费用，因为一般情况下你不可能住在毛坯房里。

第二，计算月供能力。

如果你是贷款购房，你每月的月供应该控制在你月收入的 30%~40%，因为你不但要考虑到贷款利率上升的因素，还要考虑到你收入减少的因素。此外，你在贷款购房时，最好预留出一年的按揭款。

第三，计算养房能力。

养房的成本包括物业费、供暖费、24 小时热水费，如果你购买的房子距离上班地点很远，你还要考虑到交通费用。

仔细计算自己的购房能力是非常重要的，这样会使你理性购房，避免陷入财务泥潭，成为“房奴”。

购房过程中应当关注的问题

1. 楼盘信息的收集。

楼盘的信息可以通过下列渠道获得：房展会、互联网、报纸、杂志、广播、电视、他人介绍。

2. 实地考察楼盘。

在收集楼盘信息的基础上，对楼盘进行初步选择，接下来就是对楼盘进行实地考察。不要听信售楼人员的片面宣传，也不要被样板间的样子所蒙蔽，你一定要亲眼看看自己未来的家是个什么样子（不要购买停留在图纸上的房子）。

3. 对开发商进行调查。

对楼盘考察结束后，下一步是对开发商进行调查。

第一，到政府有关部门调查开发商销售的楼盘是否证照齐全。

上班赚钱 下班理财

第二，到开发商以前开发的楼盘调查，看看业主们是否对居住环境、物业管理满意。

第三，通过其他渠道了解开发商的口碑。

尽量选择 一个口碑良好、实力雄厚的开发商，这不但是房屋质量的重要保证，而且也是今后居住环境和物业管理水平的重要保证。

4. 选择贷款方式。

住房贷款又称按揭付款，是由银行先将房款支付给开发商，再由借款人按月向银行支付本息的付款方式。目前，银行提供的购房贷款主要包括：住房公积金贷款、商业贷款和组合贷款三种。借款人无论采用哪种贷款方式，贷款期限都不能超过 30 年，借款人的年龄越大，贷款期限就越短。

5. 签订购房合同。

购房合同是格式合同，一般是由当地房地产管理部门审核后的标准合同，购房人没有什么选择的余地。如果购房人和开发商有什么特殊的约定，可以签订补充合同。

6. 收房。

购房人通常在支付了房屋尾款后，才能领取钥匙、验收房屋，这样做就已经对购房人不利了。所以无论如何，购房人在验收房屋之前，都不能先签《验房合格表》，否则就等于承认开发商交付了一套符合合同约定、质量合格的房子，在这种情况下，一旦出现纠纷，购房人就处于十分被动的地位。

保险产品

保险产品的分类

从理财实践的角度出发，我把保险产品分为三类：保障型保险产品、储蓄型保险产品和投资型保险产品。

1. 保障型保险产品。

保障型保险产品包括：定期寿险、人身意外伤害保险、医疗保险、疾病保险、收入保险、家庭财产保险、机动车辆保险、家庭责任保险。

2. 储蓄型保险产品。

储蓄型保险产品包括：终身寿险、年金保险、生死两全保险、分红保险、万能寿险、社会养老保险。

3. 投资型保险产品。

投资型保险产品是指投资联结保险。

保险产品介绍

定期寿险

定期寿险是指在合同约定期限内被保险人发生死亡事故，由保险人一次性给付保险金的人寿保险。如果被保险人在保险期间没有发生死亡事故，则到期合同终止，保险人不给付保险金。定期寿险具有以下特点：

第一，保险期限固定。保险期限可以为5年、10年、15年不等。有的以达到特定年龄，比如50岁、60岁为保险期满。

上班赚钱 下班理财

第二，保险费不退还。如果保险期满，被保险人仍然生存，保险人不承担给付保险金的责任，同时不退还投保人已经缴纳的保险费。

第三，保险费低廉。保险费低廉是定期寿险的最大优点。投保定期寿险可以用较少的支出获取较大的保障。

第四，没有储蓄的性质。

终身寿险

终身寿险是被保险人在投保后无论何时死亡，保险人均按照保险合同给付保险金的一种保险。终身寿险具有以下特点：

第一，没有确定的保险期限。保险合同的期限自合同生效之日起，至被保险人死亡为止。

第二，所有的终身寿险都假设被保险人最高年龄为 100 岁。

第三，终身寿险的保险费中含有储蓄的成分。

生死两全保险

生死两全保险是指无论被保险人在保险期限内死亡还是保险期限届满时生存，都能获得保险人给付保险金的保险。生死两全保险具有以下特点：

第一，生死两全保险是生存保险和死亡保险的结合，被保险人无论生死，都可以得到保险人的保险金给付。

第二，生死两全保险的保险费中含有储蓄的成分。

年金保险

年金保险是指在被保险人生存期间，保险人按照保险合同约定的金额、方式，在保险合同约定的期限内，有规律地、定期向被保险人给付保险金的保险。年金保险多用于养老，所以又被称为养老金保险。年金保险具有以下特点：

第一，被保险人在领取年金之前，必须缴清所有的保险费。

第二，年金保险实质上就是长期储蓄。

第三，年金保险是个人和家庭储备养老金的重要方式。

分红保险

分红保险是指保险人在每个会计年度结束后，将上一会计年度该类分红保险的可分配盈余，按照一定的比例，以现金红利或增值红利的方式，分配给相关客户的一种人寿保险。分红保险具有以下特点：

第一，具有保底利息收益。保险人通常给予分红保险一个最低的利息保障，在此基础上，给予客户一定的分红，但分红的多少是不确定的。

第二，分红保险适用于各种类型的人寿保险产品，比如定期寿险、终身寿险和生死两全保险。

万能寿险

万能寿险是一种缴费灵活、保险金额可以调整的人寿保险。万能寿险实质上是定期寿险和保底的债券基金相结合的产物。万能寿险具有以下特点：

第一，具有保底的利息收益。

上班赚钱 下班理财

第二，具有独立的投资账户。投资账户内的资金主要投资于固定收益类的投资产品，比如各种债券、大额存单、央行票据等。

第三，保险金额可以调整。

投资联结保险

投资联结保险是一种将保险和投资结合起来的新型保险产品。投资联结保险实质上是定期寿险和证券投资基金相结合的产物。投资联结保险具有下列特点：

第一，没有最低收益保证，客户可能会亏损本金。

第二，有独立的投资账户。投资账户分为四种：货币市场基金、债券基金、股票基金、基金中的基金，投资人可以选择不同的账户进行投资。

第三，保障功能较弱，产品设计侧重于投资。投资联结保险实质上是保险人推出的“基金”。

医疗保险

医疗保险又称为医疗费用保险，是指提供医疗费用保障的保险，保障的是被保险人因患疾病需要治疗时的医疗费用支出，包括手术费、诊疗费、药费、护理费、检查费和住院费等。按照保障范围的不同，医疗保险产品可以分为：普通医疗保险、住院医疗保险、手术保险、门诊医疗费用保险、综合医疗保险等。医疗费用保险具有以下特点：

第一，保险费率高。

第二，规定最高保险金额。医疗保险一般规定一个最高保险金额，保

险人在此限额内支付被保险人所支出的医疗费用，无论被保险人是一次还是多次治疗；超过此限额之后，保险人就停止支付。

第三，规定医疗费用分摊。医疗费用分摊条款是医疗保险常用的条款，通常采用免赔额和比例分摊两种方式。此外，还有限额给付法和免责期限等方式。

疾病保险

疾病保险是指被保险人患有保险合同规定的疾病时，保险人按照投保金额定额给付保险金，以补偿被保险人患病受到的损失的保险。疾病保险是以疾病为保险金给付条件的保险，如重大疾病保险和特种疾病保险。疾病保险不考虑被保险人的实际医疗费用支出，而是根据保险合同规定的保险金额给付保险金。

收入保险

收入保险是对被保险人因疾病或者遭受意外事故导致残疾，丧失部分或者全部劳动能力，而不能获得正常劳动收入，或使劳动收入减少造成损失的补偿保险。

人身意外伤害保险

人身意外伤害保险是指在保险合同有效期内，被保险人由于外来的、突发的、非本意的、非疾病的意外事故造成的身体伤害，并以此为直接原因致使被保险人死亡或者残疾时，由保险人按照保险合同的规定向被保险人或者受益人给付死亡保险金、残疾保险金、医疗保险金的一种保险。人

上班赚钱 下班理财

人身意外伤害保险承保的人身危险是意外伤害事故造成的残疾或死亡。人身意外伤害保险具有以下特点:

第一, 保险期限较短, 一般不超过一年。

第二, 保费低廉。

家庭财产保险

家庭财产保险是以城乡居民的家庭财产为保险标的的一种财产保险。

家庭财产保险主要分为普通家庭财产保险和还本家庭财产保险。

机动车辆保险

机动车辆保险是以机动车辆本身及其第三者责任等为保险标的的一种保险。机动车辆保险的具体内容包括车辆损失保险、第三者责任保险和附加保险。

家庭责任保险

家庭责任保险产品主要包括以下 4 种: 高空坠物责任保险、出租人责任保险、家政人员责任保险、宠物责任保险。

购买保险产品时需要注意的问题

1. 人身意外伤害保险是一种“物美价廉”的产品, 人人都应当购买。
2. 人人都会生病, 因此医疗保险必不可少。
3. 定期寿险是一种非常重要的保障工具, 非常适合 35 岁以下的年轻人购买。保险金额应当是被保险人 5~10 年的生活费, 如果被保险人有债务, 比如房贷, 那么保险金额还应该加上债务的数额。

4. 年金保险是个人和家庭积累养老金的重要方式, 35 岁以上的中年人应当广泛参与, 可以将家庭中“养命钱”的 20%~30% 用于年金保险。

5. 购买投资联结保险不如购买证券投资基金, 因为投资联结保险的费用较高, 流动性较差。

6. 终身寿险是财产传承的一种很好的方式。

7. 有车就一定要买汽车保险 (机动车辆保险)。

8. 尽量选择大的保险公司来购买保险产品, 比如中国人寿保险股份有限公司、中国平安人寿保险股份有限公司、中国太平洋人寿保险股份有限公司、泰康人寿保险股份有限公司、新华人寿保险股份有限公司、阳光保险集团股份有限公司等。

9. 尽量选择从业时间长、有良好口碑的保险代理人。

黄金

黄金是历史最为悠久的投资品种。几千年来, 黄金一直是最佳的保值和避险的理财工具, 它可以对抗长期性的通货膨胀和货币贬值。随着黄金市场对社会的开放, 黄金正在成为越来越多的家庭的“镇宅之宝”。

投资黄金的优势

我们先来看看投资黄金有哪些优势。

1. 黄金能保持久远的价值。

黄金由于本身的特性, 即使经过长期的存放, 仍然可以保持原有的质

上班赚钱 下班理财

地，保持久远的价值。

2. 黄金市场没有庄家。

黄金市场属于全球性的投资市场，任何人都没有实力操纵全球的金市，这就给中小投资人提供了公平交易的机会。

3. 可以随时交易。

投资人可以 24 小时进行黄金交易（中国香港、日本、伦敦、美国）。

4. 黄金是一种良好的抵押品。

很多人都会遇到资金周转不灵的情况，解决这个问题的一个重要方法是典当。典当行一般都会给相当于黄金市价 90% 的短期贷款，明显高于其他当品，例如股票、首饰、字画等。

5. 产权转移便利。

如果你有一块黄金，当你想把它送给孩子的时候，让孩子拿走就行了。可是你要把股票送给孩子，就必须办理过户手续。

投资黄金的渠道

1. 实物黄金投资。

实物黄金投资是指投资人在银行或金店购买金条、金块、金币和金饰品等。实物黄金投资的缺点是占用资金量大、变现慢、变现手续复杂、手续费高，同时还需要日常保管。

2. 纸黄金。

纸黄金是指投资人按照银行报价在账面上买卖“虚拟”的黄金。纸黄

金的特点是只能在账户中记录黄金，而不能提取黄金实物，优势在于交易起点低、交易方便，也不存在保管上的风险。

3. 黄金期货。

黄金期货是一种保证金交易。黄金期货交易是指在黄金买卖业务中，投资人不需要对所交易的黄金进行全额资金划拨，只需要按照黄金交易总额支付一定比例的价款作为黄金实物交割时的履约保证。黄金期货的风险大，投机性强，不适合个人投资。

影响黄金价格的主要因素

1. 黄金产量的变化。黄金生产国产量的增减影响世界的黄金供给量，进而影响到黄金的价格。

2. 黄金生产成本的变化。黄金生产成本的下降或上升会影响到黄金的价格。

3. 各国中央银行黄金储备的增减。各国中央银行是世界上黄金的最大持有者，它们买入或是抛出黄金，对黄金的价格会产生重大影响。

4. 黄金实际需求量的变化。黄金实际需求量的变化（首饰业、工业等）不可避免地影响黄金价格。如一向对黄金饰品需求量很大的印度和东南亚国家黄金进口减少或增加，会对黄金价格产生很大的影响。

5. 美元汇率的变化。美元汇率是影响金价波动的重要因素之一。在黄金市场上，一般有美元涨则金价跌、美元降则金价扬的规律。但是在某些特殊时期，尤其是黄金价格走势非常强或非常弱的时期，黄金价格也会

上班赚钱 下班理财

摆脱美元走势的影响。

6. 原油价格的变化。原油价格一直和黄金市场息息相关，其内在原因是：国际原油价格与通货膨胀水平密切相关，因此，黄金价格与国际原油价格具有同向运行的关系。

7. 政治事件和战争事件。国际上的重大政治、战争事件都会对金价产生影响，大量投资人会将资金转向黄金投资，以求资产保值，这将导致金价上扬。

8. 通货膨胀。黄金是對抗通货膨胀的重要手段。在通货膨胀比较严重的时期，人们为了防止资产缩水，往往会较多地进行黄金投资，从而导致金价上扬。

9. 国际游资进入黄金市场。国际游资进入黄金市场（黄金期货），会产生大量的投机性需求，造成金价快速上升。

10. 股市行情对金价的影响。一般来说，股市下跌（投资人看淡经济前景），金价上升；股市上升（投资人看好经济前景），金价下跌。

黄金投资技巧

1. 最好投资“纸黄金”，一方面可以享受黄金的长期价值增长，另一方面又不用担心保管和变现的问题。

2. 如果投资实物黄金，投资型金条和金块是首选（要在银行的金店购买）。金币的收藏价值大于投资价值，而黄金首饰属于消费品，不是投资品。

3. 不要投资黄金期货，风险太大。

外汇

外汇的概念

外汇是指一国持有的外国货币和以外国货币表示的用以进行国际结算的支付手段。

外汇具有以下三个特征：

1. 外汇必须是以外国货币表示的外国资产。
2. 外汇必须是在国外能够得到补偿的债权。
3. 外汇必须是能够兑换为其他支付手段的外国货币资产。

汇率的概念

汇率是两个国家货币的折算比率，又称汇价。比如，1 美元=6.8888 元人民币。影响汇率的因素很多，但最终的决定因素是两国经济实力的对比。

外汇市场

外汇市场是一个无形的市场。外汇市场的产生，起初是适应国际贸易的发展而产生的汇兑和避险的需求，后来人们发现汇率的波动能够带来巨大的投机收益，于是外汇市场逐渐发展成为一个投机市场。现在，每天的外汇交易成交量中，投机交易占据了 90% 以上，其余是贸易和避险的交易。外汇市场作为一个国际性的投机市场，发展迅猛，每天的外汇交易量达到几万亿美元。外汇市场已经成为国际金融市场的重要组成部分。

外汇交易的特点

上班赚钱 下班理财

1. 没有固定的交易场所。外汇交易是通过电话和电子交易的方式完成的。

2. 24 小时交易。外汇市场一周交易 5 天，一天 24 小时。一天当中，最早进行交易的是澳大利亚的悉尼，然后是日本东京、中国香港、新加坡、法国巴黎、德国法兰克福、英国伦敦，最后是美国纽约。

3. 品种少。外汇市场的主要交易品种是：美元/欧元、美元/英镑、美元/日元、美元/澳元、美元/加元、美元/瑞郎等，相对来说操作简便。

4. 成交量大，价格不易被操纵。外汇市场每天的成交量有几万亿美元，参与者非常广泛，包括中央银行、商业银行、基金公司、企业和个人。没有哪个机构具有足够的实力来操纵汇价。

外汇交易的种类

外汇实盘交易

外汇实盘交易又称“外汇宝”，是指个人委托银行，参照国际外汇市场实时汇率，把一种外币买卖成另一种外币的交易行为。下面，扼要说明一下“外汇宝”交易的特点：

第一，买卖外汇必须支付足额资金。

第二，交易成本较高。国内很多银行的交易点差大概在 30 点左右。

第三，交易方式便利。投资人可以通过银行柜台、银行内的交易终端、电话和互联网进行交易。

第四，交易门槛低。每笔交易的最低金额为 100 美元或等值外币。

第五，不能卖空。

第六，办理手续方便。投资人将个人身份证和外汇现金或银行存折交银行服务人员办理即可。

第七，国内商业银行大都提供这种外汇交易。

外汇保证金交易

外汇保证金交易又称按金交易、虚盘交易，是一种通过杠杆作用将实际交易金额扩大几倍、几十倍甚至几百倍的外汇交易形式。它因以小搏大的交易特点，成为目前国际上主流的外汇交易手段。外汇保证金交易具有以下特点：

第一，存入资金作为交易保证金。

第二，利用杠杆原理，放大保证金倍数，进行差价买卖。

第三，按照标准合约进行买卖。

第四，可以卖空，双向买卖。

第五，交易点差较小，在 10 个点左右。

国内只有部分银行提供这种外汇交易，比如中国银行、交通银行、中国工商银行、中国民生银行等。

外汇期权交易

外汇期权是指一种能够在未来特定的时间内，以特定的价格买入或卖出一定数量外汇的权利。外汇期权分为买权和卖权两种。为了取得上述买权或卖权，外汇期权的买方必须向外汇期权的卖方支付一定的费用，这

上班赚钱 下班理财

种费用称为期权费。外汇期权的买方在支付了期权费后，获得了今后是否执行买卖的决定权，而外汇期权的卖方在获得了期权费后，则承担了今后汇率波动可能带来的风险，而期权费就是为了补偿汇率风险可能造成的损失。期权费实际上就是期权（权利）的价格。

目前，国内只有中国银行和中国建设银行开展外汇期权业务。例如，中国银行的外汇期权产品包括期权宝和两得宝。

期权宝：在期权宝的交易中，客户是外汇期权的买方，银行是外汇期权的卖方。到期时，客户有选择执行的权利。

两得宝：在两得宝的交易中，客户是外汇期权的卖方，银行是外汇期权的买方。到期时，银行有选择执行的权利。

国内的外汇期权产品为欧式期权，即只有产品期满才能执行，并且外汇期权的交易起点较高，必须在1万美元以上。

外汇投资需要注意的问题

1. 不要投资欧元，因为欧元会长期走弱，最后会崩溃。
2. 选择外汇实盘交易，这种交易风险较小。
3. 如果选择外汇保证金交易，最好先具备一定的外汇实盘交易经验，此外，不要选择倍数太大的外汇保证金交易。
4. 如果选择外汇期权交易，最好作为期权的买方，这样可以把投资的主动权掌握在自己手里，使投资风险得以控制，最多损失一些期权费。如果作为期权的卖方，结果很有可能“得小输大”，得不偿失。

理财工具的综合运用

理财工具的分类

理财工具可以分为：流动性投资工具、安全性投资工具、风险性投资工具和保障型保险工具。

流动性投资工具

流动性投资工具的特点是随时可以变现，不会损失本金，但是投资收益很低。流动性投资工具主要包括：活期储蓄、短期定期储蓄（三个月、半年、一年）、通知存款、短期国债（一年以内）、货币市场基金、短期保本型的银行理财产品、短期保本型的券商理财产品、短期保本型的信托产品。

安全性投资工具

安全性投资工具的特点是不会亏本，投资收益适中，投资收益有保障，但流动性稍差。安全性投资工具主要包括：中期储蓄（一年以上）、中长期国债、债券型基金、储蓄型的商业养老保险（年金保险、分红保险和万能保险）、中期保本型的银行理财产品、中期保本型的券商理财产品、中期保本型的信托产品、社会养老保险。

风险性投资工具

风险性投资工具的特点是可能亏本，但也可能带来很高的投资收益。风险性投资工具主要包括：股票、股票型基金（混合型基金、指数基金）、房地产（房地产投资信托基金）、黄金、外汇、非保本型的银行理财产品、

上班赚钱 下班理财

非保本型的券商理财产品、非保本型的信托产品、投资联结保险、收藏品。

保障型保险工具

保障型保险属于消费型保险，没有储蓄的性质，价格较低廉。保障型保险主要包括：定期寿险、人身意外伤害保险、医疗保险（社会医疗保险和商业医疗保险）、疾病保险、收入保险、失业保险（社会失业保险）

理财工具的综合运用

在家庭理财实践中，你应该采用“专钱专用”的原则：“应急钱”只能用于流动性投资，“养命钱”只能用于安全性投资，“闲钱”用于风险性投资。按照上述原则，理财工具的运用如下图：

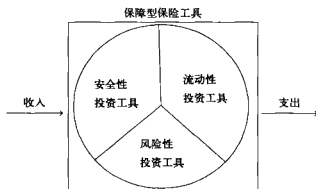


图 4-9

看到这里，读者一定会明白：理财就是管好你家的钱，也就是给你的钱分配好岗位，让它们在不同的岗位上为你工作。



| 第五章 | 远离理财陷阱



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

你在理财的过程中，会遇到各种各样的理财陷阱。理财陷阱包括两类：消费陷阱和投资陷阱。本章将列举出现在社会上的各种典型的理财陷阱，分析人们掉进理财陷阱的原因，阐明规避理财陷阱的方法和需要注意的问题，引导人们提高警惕、增强防范意识，避免财产损失。

远离消费陷阱

消费陷阱面面观

在日常生活中，人们会面临各种各样的消费陷阱，这些消费陷阱会吞噬人们的钱财。下面，谨就主要的消费陷阱进行列举和分析，希望人们加以警惕。

商场打折销售陷阱

以前是逢年过节商场的商品才打折出售，现在打折对商家来讲已经成为家常便饭。有的商场甚至是月月打折、年年打折。消费者在获得打折实惠的同时，也会面临很多的打折陷阱。

陷阱一：先涨后降。

商家利用消费者喜欢购买打折商品的心理，在打折之前先把商品的价格涨上去，然后再打折。消费者实际付出的价款同打折前基本没什么区别，有时候甚至还要多付钱。

陷阱二：打折商品概不退换。

商家利用商品打折的机会出售一些滞销品、残次品，并且不予退换。

陷阱三：购物返券。

很多商场在打折的时候都会推出各种各样的购物返券，比如买 100 送 30、送 50 等。很多消费者为了充分利用手中的返券，在购物期间就成为了“券奴”，在商场里疲于奔命，在花光了返券的同时又多花费了不少金钱，甚至买了一些自己生活中不需要的商品。

陷阱四：抽奖促销。

商场中经常会搞抽奖的活动，但奖品可并不是免费的。有一次，我带儿子去买儿童节的礼物，商场导购小姐说可以抽奖。抽到奖后却要我花 90 元购买一幅字画，当时我就拒绝了，因为那幅画对我没有什么用。有些商场往往采用抽奖的办法促销，乘机搭配销售那些平常很难销售的东西。

陷阱五：商场保留“最终解释权”。

一旦消费者同商场发生了纠纷，商场怎么说怎么算，消费者的权益得不到保障。

陷阱六：尾货甩卖。

有一些商家在大的商场或酒店中以销售外贸服装尾货为名，实际上在销售假货。

电视广告销售陷阱

打开电视机，电视上充斥着各种各样的广告，在宣传各式各样的产品。其中，大多数广告对所宣传产品的作用和功效都有夸大的成分。有一些广告商利用名人效应，宣传一些功效子虚乌有的商品。2007年被中央电视台曝光的两个产品，一个是藏秘排油，一个是锅王胡师傅无烟锅。藏秘排油的广告语是“三盒抹平大肚子”，实际上有些人在服用了该产品之后，不但没有减肥，体重反而增加了，而它的价格却很贵；锅王胡师傅的广告语是“炒菜无油烟，炒菜不粘锅”，而实际的使用效果是既有油烟又粘锅，但它的售价是普通锅的近10倍。你在电视中还能看到：几百元就能买到一台笔记本电脑，而且还能送价值千元的网费，天底下能有这么好的事情吗？

在电视上每天都充斥着大量的购物广告，夸大宣传和虚假宣传的广告并不鲜见。

邮购陷阱

上班赚钱 下班理财

很多家庭都收到过邮购商品的小广告。打开小广告，邮购商承诺用邮寄的方式销售许多物美价廉的商品，诸如服装、玩具、电子产品等。由于邮购这种方式供需不见面，在市场邮购活动中，一些不法的经营者往往将邮购变成了欺诈消费者、谋求暴利的手段。

具体地说有以下几种欺诈方式。

欺诈方式一：款到发货，实际拖而不办。

消费者在把钱给邮购商汇过去之后，汇过去的钱有如石沉大海，迟迟收不到商品。

欺诈方式二：虚假广告实为诈骗。

我从网上看到这样一个案例：有一则邮购广告上写着，本单位销售无毒、无味、无副作用的鼠药，每公斤 100 元。有位农民想购买两公斤，钱汇给邮购商之后不久收到一封来信，信里面写着这样一句话：“一间房子养一只猫，两间房子养三只猫。”

欺诈方式三：质优价廉实为质劣价高。

有些邮购商给消费者发的货同邮购广告上写的完全不同，他们邮寄出一些质量非常低劣的产品，比如以玩具照相机冒充照相机，以无法听的“随身听”冒充随身听。如果你要求维修，他回答你可以，但是要你再支付邮寄费，最终你购买的邮购产品比名牌产品还要贵。

欺诈方式四：明为中奖，实为骗钱。

网络销售陷阱

随着互联网的迅速发展，很多商家都利用互联网销售产品，一些不法之徒乘机利用互联网行骗。2007年4月16日，我在《北京晚报》上看到这样一则消息：2007年4月15日，奥运会的门票正式开始销售，然而，在此之前，冒牌的第29届奥林匹克奥运门票“官方票务网站”已经“正式上线”，设计陷阱骗人钱财。幸好政府有关部门及时发现，将该网站查封。否则，很多人购买奥运门票的钱就会流入这些不法之徒的腰包。

与此相似的网络销售陷阱数不胜数，有的不法之徒居然开设了跟某国有商业银行几乎完全一样的网络页面，诱导网民登录，从而达到骗取网民银行资料及存款的目的。

讲座促销陷阱

很多老年人都接到过热情的电话邀请，被邀请去参加免费的医疗讲座和免费体检。主办方的目的是向老人们推销质次价高的保健品，以下是他们惯用的招数。

招数一：热情电话打上门。

招数二：请“知名专家”上台讲课，这些“专家”大多是一些江湖“专家”。

招数三：恐吓攻心战。

来到现场听讲座的基本上都是老年人，老年人都非常关心自己的健康，害怕生病。这些人正是抓住了老年人的这种心理，在讲座过程中经常播出一些关于老年人生病的非常夸张的录像，用一些触目惊心的数据对老

上班赚钱 下班理财

年人进行恐吓，让老年人产生恐惧心理，与此同时，他们会讲述某种保健品具有神奇的功效，为稍后的产品销售进行铺垫。

招数四：当场免费体检、看病。

经过一个多小时的讲座后，这些“专家”就会当场为老年人免费做体检。体检的项目非常多，在场的所有老年人都会被查出有各种各样的疾病，而“专家”会当场为“病人”开出大剂量的药方，药方上的“药品”就是刚才“专家”介绍的保健品。

招数五：送货上门、登门取款。

很多老年人在决定购买“专家”推荐的产品之后，兜里却没有带那么多钱，这时主办方就会派人送货上门，非常热情地跟随老人们回家取钱。

数码产品销售陷阱

如果你想买电脑、摄像机、手机，一般都会选择某个电子产品大卖场。在购买这些电子产品时，你可能会面临以下的销售陷阱。

陷阱一：“转型”销售。

所谓的“转型”销售是指销售员以“实际效果很差”或者缺货为由，让不明内情的消费者放弃自己原来看好的机型，转而购买那些价格更高、利润更高或者滞销的产品。很多消费者在“专业人员”的强大心理攻势下，花更多的钱买回了超出自己需要或预算的机型。

陷阱二：水货与翻新二手货当新品卖。

有些电子产品经销商以超低价格推出某款产品，但又大都不敢开发

票，或者提供假发票。不言而喻，这款产品大都是水货或者是翻新二手货。因此，在购买电子产品时，一定不能贪图便宜。

陷阱三：配件陷阱。

为了吸引顾客，很多销售商把产品的价格报得很低，甚至低于进货价。但是哪个商家愿意做赔本买卖呢？这猫腻就藏在搭售配件上。比如买数码相机，一般要配存储卡、第二块电池，以及原装包之类的产品配件，这些高价配件就是经销商的盈利点。

教育消费陷阱

陷阱一：名校分校陷阱。

很多普通中学为了便于招生，往往同某些名校“联姻”，打着某某名校的分校招牌。很多家长慕名而来，殊不知名校和名校的分校之间并无实质的联系，只是借用名校名称罢了。家长们交了数目不菲的择校费之后，孩子却没有受到名校的教育，这样就跌入了名校分校的陷阱。

陷阱二：高校招生陷阱。

近年来，在高校招生录取期间，一些招生中介诈骗活动猖獗，他们主要的招数一是冒充高校人员，二是打着接受高校委托的旗号，三是以“自主招生”为名哄骗，四是以“低分高录”的方式哄骗，五是宣称有招生的“内部指标”，六是以地方、军队院校“特招生”的名义哄骗，七是印发假的录取通知书，八是篡改网上公示的招生名单。

陷阱三：海外留学陷阱。

上班赚钱 下班理财

随着国内赴海外留学的人越来越多，国外有一些不法分子也借机在国外开设“三无大学”，在国内招生。所谓“三无大学”就是“无校舍、无师资、无资质”的大学。还有些人打着国外名牌大学分校的招牌在国内招生，很多出国留学的人在国内缴纳了巨额学费之后，到了海外方知被骗。

陷阱四：远程教育海外文凭陷阱。

有些国内的教育机构和海外教育机构联手，推出了远程教育的课程体系，宣称在国内通过远程教育即可获取海外著名教育机构的文凭。殊不知这些海外的文凭一文不值，它是国内有些教育机构在海外自己注册的文凭，完全是“出口转内销”的文凭。结果学生花了很多钱，却只买到了一张废纸。

陷阱五：名牌家教陷阱。

针对有些学生中考、高考成绩不理想的现象，某些家教公司就推出了价格不菲的名牌家教。声称一旦聘请了这些名师，学生的成绩会在短时间内得到大幅度的提高。但是结果往往同他们原先的承诺不符，很多支付了巨额家教费的家长并没有看到孩子们的成绩有很大的提高。找这些家教公司去退钱，几乎是不可能的，有些公司甚至演出了人间蒸发的一幕。

陷阱六：海外职业资格证书陷阱。

我们国家的教育进入了职业教育和学历教育并重的时代，很多海外的职业教育机构看好中国巨大的人才培训市场，纷纷在国内推出了海外职业

资格证书。他们打着国际化证书的幌子，用非常昂贵的价格来吸引国内的人参加各种职业证书的培训和考试。他们往往宣称，一旦持有海外职业资格证书，就有了国际化从业的背景，就可以在全球执业。这种说法十分荒唐，完全是无稽之谈。姑且不说大多数人都到国外去执业根本不可能，即使有一小部分人到国外执业，他们也会面临着语言不通、人脉关系不广的障碍，职业资格证书很难帮助他们谋生。

求职陷阱

陷阱一：试用期陷阱。

很多公司在试用期间给员工的工资待遇很低，这些公司往往试用期一结束就把员工解雇，招聘新的试用期员工，以达到节约成本的目的。

陷阱二：培训陷阱。

很多机构以招聘为名，其实是替某些培训机构招揽生源，有些招聘机构甚至规定，在新员工进入公司之前，先要缴纳一定数量的培训费，培训之后才能上岗，这实际上也是一种求职陷阱。

陷阱三：岗位名称陷阱。

很多招聘广告中写着招聘市场总监、保险事业部经理，实际上是在招聘保险代理人。

陷阱四：实习陷阱。

很多公司以招募实习生为名，使用廉价劳动力。

陷阱五：巧立名目，收取费用。

上班赚钱 下班理财

让新进入公司的员工缴纳押金、培训费、服装费等，谋取不义之财。

陷阱六：创意剽窃。

有些公司在招聘时，要求应聘人员提供某些创意和方案，借此无偿获取好的创意和方案。

陷阱七：借招聘作广告。

有些公司长年进行招聘，目的是为了作廉价广告。

陷阱八：购买岗位陷阱。

有些机构招聘员工时要求应聘人员先投资，然后才能获取工作岗位。很多传销机构就是这么做的。

婚介陷阱

由于人们工作越来越忙，加上工作的范围所限，很少接触到异性。很多人解决婚姻问题不得不求助于婚介公司。有些不法婚介公司就应运而生，它们打着介绍对象的旗号欺骗消费者。婚介陷阱主要有以下几种：

陷阱一：免费建档。

建档并不等于入会，如果你建立档案并不入会，就无法获得婚介服务。如果你要入会就要交几百元、上千元的会费。

陷阱二：编造“优秀会员”。

有些不法婚介公司会在广告上打出优秀会员英俊潇洒、有房有车、月薪过万等吸引人的广告词，吸引人们入会。而你一旦入会，他们就会以种种借口，千方百计加以回避，你想见的意中人根本就见不到。

陷阱三：“慷慨”承诺，永不兑现。

你在入会前提出想见什么样的对象，他们都满口答应，但是他们永远不会给你时间表。

陷阱四：乱点鸳鸯谱。

不法婚介公司会积极地为你介绍对象，但是同你的要求相差很远。当你见过几十个人之后，如果还不满意，也许会怀疑自己是否太挑剔了，婚介公司正好可以顺水推舟地推卸责任。

陷阱五：利用婚托行骗。

有些不法婚介公司和一些“优秀会员”勾结起来行骗，或者直接雇用婚托同你见面，然后以种种借口加以推托。

陷阱六：经常更换“红娘”。

第一次你见的是A老师，第二次是B老师，他（她）们彼此互相推托、互相推诿，合起伙来忽悠你。

陷阱七：开联谊会。

所办的联谊会都是没有质量的联谊会，只要凑够人数就算开过了。

陷阱八：玩“空城计”。你交了钱后，婚介公司人去楼空。

家庭装修陷阱

很多人把家庭装修称为“遗憾工程”，因为从选择装修公司到购买建筑材料，哪个环节出现纰漏都会留下遗憾。这些环节中隐藏着各类陷阱，让人们防不胜防。

上班赚钱 下班理财

陷阱一：“零甲醛”装修。

随着人们健康意识的增强，人们对装修的环保标准要求也越来越高。为了适应这种需求，一些装修公司推出了“零甲醛”装修的新概念，这种装修号称所用的装修材料都是经过国际或国家认证的绿色环保产品，甲醛含量几乎为零，同时这种装修的价格要比普通装修高得多。

实际上，在家庭装修中要使用多种含有甲醛的建筑材料，“零甲醛”是不可能的。

陷阱二：装修套餐。

近些年来，装修套餐十分盛行，“388元/平方米”和“38800精装搬回家”等套餐形式比比皆是。消费者就是看中了装修套餐价格便宜、装修方便的特点。但是在实际装修过程中，装修公司往往不断增项，而所有增项都需要消费者另外付费。

陷阱三：代购材料。

有些设计师为拿回扣，以“方便客户代购材料”为幌子，同材料经销商串通一气抬高价格。

陷阱四：口头约定。

有的装修公司为了尽快签订合同，口头承诺一些服务项目，如免费搬运装修材料等，但在施工过程中却拒不兑现。

消费陷阱还有很多，比如旅游中的零团费陷阱、一日游陷阱、看病、医托陷阱、婚庆消费陷阱、殡葬消费陷阱，甚至连供佛烧香都存在陷阱。

如何规避消费陷阱

调查研究，计划消费

在进行重大消费之前，需要进行深入的调查研究，要做到货比三家、心中有数，这样你就不会轻易被那些不法之徒欺骗了。

要以理性面对热情

不论在任何时候、任何情况下，你都不要被那些销售人员的热情所蒙蔽，你要记住他们不是对你热情，而是对你兜里的钱热情。他们一旦骗到了你兜里的钱，就不会再对你那么热情了。你不要觉得磨不开面子或者是不好意思，因为如果你不好意思，他就会好意思了。

不要贪便宜

中国有一句老话，叫做“便宜没好货，好货不便宜”。不要因为一时贪便宜，最后因小失大，贪了小便宜赔大钱。

克制虚荣心

不要因为好面子而花掉自己认为不该花的钱，死要面子只有活受罪。

抛弃不切实际的幻想

你不要指望吃三盒减肥茶就可以成功减肥，这是违背人体规律的；你也不要指望拥有一套炒股软件就可以成为股神，在股市中就可以战无不胜，一夜暴富；你也不要轻信，你会突然间中了什么大奖，因为天上不会掉馅饼。

远离投资陷阱

投资是通往财富殿堂的必由之路。但对大多数人来说，投资之路并非坦途。人们在投资的过程中会遇到各种各样的陷阱，这些陷阱都是骗子们为了骗取投资人的钱财而精心设计的，投资人若是一不小心掉了进去，辛辛苦苦赚来的钱财就会不翼而飞，甚至会让投资人倾家荡产、家破人亡。为此，非常有必要对“投资陷阱”这一问题进行深入的剖析，使人们警醒，一生远离“投资陷阱”。下面，先从几个真实的典型案例说起。

投资陷阱种种

原始股陷阱

炒过股的人都知道，在中国股市上，“原始股”一向是发财的代名词。它的价格便宜，远远低于股市上流通的股票，一旦上市，股价一下翻几倍、十几倍、几十倍都不是神话。于是，现在市面上冒出了各种各样的原始股，都号称这些原始股是投资人的印钞机，只要买下了就能坐享其成，一夜暴富。可奇迹真能发生吗？下面，我们来看两个真实的故事。

家住安徽滁州的闵先生是一位伤残退伍军人，2002年从当地粮食局下岗之后，就一直赋闲在家。在2006年6月份，闵先生把家里的钱全部购买了陕西金圆汽车的股票。他之所以花那么多钱购买金圆汽车的股票，全是因为听信了中介公司的介绍，中介公司说金圆汽车正打算在美国

上市。

金圆公司在网上发布的承诺书赫然写着：“如果因公司工作失误，致使公司挂牌上市时间推迟，每推迟一个月，公司向每位股东赔偿损失2.25%。”让闵先生更加确信不疑的是，在西安技术产权交易中心的网站上，他查到有关金圆汽车在那里挂牌的信息，号称是“西部唯一的、最大的汽车后时代产业的龙头”。于是，闵先生对金圆汽车海外上市的计划彻底相信了，他分两次一共买了两万股，把所有的积蓄都投到了金圆汽车上，希望金圆汽车上市后，能够有更多的钱来给孩子看病。但是，他没有想到，等待他的却是一个让他震惊的消息：金圆汽车公司违法发行股票，正在接受司法机关调查！闵先生的投资可能血本无归（摘自2007年6月4日《中国电视报》）。

北京的何先生是一位退休职工。2006年6月，他通过推销中介了解到一家公司在销售原始股。为此，何先生还专门上网查询，看到了公司上市名称、美国上市价格、一年后预计价格等信息，其中美国上市价格是每股16~20美元，一年后预计价格为每股30~60美元。而当时给何先生报出的价格是每股5.2元人民币。公司还特别承诺，如果上市失败或停止上市，一年内不能挂牌，回购全部股权。这下可给何先生吃了定心丸。于是，他拿出积蓄的10万余元购买了2万股。然而直到今天，该公司也没有上市（摘自2007年7月26日《北京晚报》）。

黑基金陷阱

上班赚钱 下班理财

2006 年被称为基金年，很多“基民”赚钱赚得比股民开心，因此人们对基金这种投资方式充满了热情。伴随着基金投资热，非法的“黑基金”出现了。下面，我们来看看张女士的故事。

张女士是大连市一名退休工人，她和女儿、女婿一家人本来一直过着幸福安定的生活。2006 年 12 月 14 日，这种幸福安宁的生活被一只叫做“美国金手指”的网络基金完全打破了。由于购买这只基金，在短短四五天的时间内，张女士的 10 万元积蓄血本无归。从这天起，张女士变得苦闷甚至茶饭不思，原本感情很好的女儿和女婿的关系也一天天恶化，后来两人天天吵架，最后以分手告终。原本以为可以大赚一笔，为何血本无归、家庭破碎？

事情发生在 2006 年 11 月 28 日，张女士偶然碰到一个熟人。这个熟人对她说：“大姐啊，现在网上有个基金相当不错，你要是投 8 000 元，每天给你返还 400 元，相当于你可以得到 300% 的利。”这是一笔多么可观的收益啊，比存银行划算多了。刚开始的时候，张女士还有一点怀疑，心想天下哪有这么好的事？为了进一步了解此事，张女士第二天跟随那个熟人来到了一个教授家。当她们到了的时候，房间里已经有很多人，他们都拿着成捆的钱，有已经获得了收益的，也有新投入的。这只基金以美元为计算单位，投资 100 美元可以得到 200% 的总收益，投资 1 000 美元可以得到 250% 的总收益，投资 2 000 美元可以得到 300% 的总收益，投资 3 000 美元可以得到 400% 的总收益。张女士终于心动了，当即到银行取

了8 000元，购买了基金，12小时后，张女士就收到了400元的投资收益。她想，这回可是遇见好的投资项目了。张女士在2006年12月9日又追加了2.4万元投资，她的女儿在她的建议下，背着丈夫投入了7万多元。就在母女二人为遇到如此高收益的投资项目兴奋不已的时候，2006年12月14日，“美国金手指基金”的网页突然打不开了。张女士如梦初醒，立即意识到自己被人骗了，她和女儿10多万元的所谓投资一夜之间血本无归（摘自2007年4月23日《中国电视报》）。

非法集资陷阱

2007年3月29日，浙江金华市警方接到群众报案，称家住市区、年仅29岁的董某以做生意能赚钱为名，许诺以高额利润四处借钱。报案人是董某的亲舅舅。自2006年11月起，他先后被董某以做生意为名，借去1 000多万元。虽然多次催讨，仍有100多万元没有归还。警察马上赶到董某的住处，发现董某被二三十名上门索债的债主围着。当日，警方即对董某以涉嫌非法吸收公众存款罪立案侦查。

经过近3个月的调查，警方初步查明，自2006年5月以来，董某谎称自己经营煤炭、水泥、建筑工程等业务，向社会公众诱吸了巨额资金。董某借钱周转时间短，往往不超过一个星期，但回报高，10万元过手两三天即付上万元利息。案发前几个月，董某近乎疯狂，只要能借到钱，“利息”翻倍给付，借10万还20万，借20万还40万。受利益驱使，朋友带朋友，亲戚带亲戚，借钱给董某的人越来越多。为了能搭上“暴富快车”，

有些人想方设法和董某攀关系，甚至利用职务之便，挪用民工工资借钱给董某。在众人的追捧之下，董某集资诈骗的金额就像滚雪球，越滚越大，从几十万滚到几百万、几千万，乃至上亿元。

为了骗取受害人的信任，董某“富姐”派头十足。她购买了高档轿车和住宅，多次请人到香港旅游，并当着他们的面疯狂购物，一掷千金，还给经常借给她钱的“老关系”送高档礼品。除去用于粉饰性的消费开支外，董某集资诈骗所得的钱大多用于填补资金窟窿。

受害人当中，相当一部分是在生意场上摸爬滚打多年的精明业主。由于董某一开始借钱时，总是及时支付本息，因此赢得了他们的信任。事实上，案发期间，每次董某骗人说做工程、做煤炭生意、投标等，从来没有人找她要合同看过。案发前，董某的车上经常有上百万的现金堆在车后座。案发时，董某名下已经没有一分钱存款、一点资产，所有的家产都被债主“讨走”（摘自2007年6月27日《参考消息·北京参考》）。

董某的集资诈骗案同样不是什么新鲜事，以前有过，以后可能还会有，投资人参与这种“项目”的结果大都是：血本无归。

托管造林陷阱

“合作造林，首选亿霖”这句广告词，在2006年6月前曾频繁出现在北京的各种媒体上。正是受这种广告宣传的影响，北京的郑女士开始关注亿霖木业托管造林项目。2004年，郑女士的一位好友上门劝说她投资亿霖木业。郑女士说：“当时她对我说的是保证每年平均收益在60%到70%

上班多赚钱，下班理好财， 才能富足一生！

- 怎样处理和老板与同事的关系，打开职业的光明前景？
- 如何看懂自己的公司，选择施展才华的大好平台？
- 想要自己当老板，哪些是你必须了解的？
- 储蓄、债券、基金、股票、房地产……怎样正确运用适合你的理财工具，实现理财目标？
- 面对各种消费陷阱和投资陷阱，如何迅速识别和避免？
- 怎样正确分析家庭财务状况，决定适合自己家庭的资产配置，做自己的理财师？

上班赚钱 下班理财



www.publish.citic.com

定价: 32.00元